

ક્રમાણીની કલા



નવાં પુસ્તકો

બુધ્ધિધન ખીરબલ	૬-૧૨-૦
ગૃહિણી મીત્ર	૫-૦-૦
ભગવાન બુધ્ધ	૨-૮-૦
વિક્રમની વાતો	૪-૪-૦
બુધ્ધિવિલાસ	૫-૦-૦
ભારતજનની કરતુરબા	૧-૮-૦
સાધના	૨-૦-૦
ગાંધીજી ના જીવનપ્રસંગો	૨-૪-૦
ગાંધીજી ને જગવંદના	૩-૦-૦
ધર્મોત્તુ મિત્રન	૫-૦-૦
પ્રભુતામાં પગલાં	૩-૮-૦
ચિત્રલેખા	૩-૮-૦
સુવર્ણ પિંજર	
ખાલી જોગો	૨-૮-૦
ભારતી	૨-૮-૦
નર્તકી	૫-૮-૦
જર્મનીની આત્મકથા	૪-૪-૦
મંશરદાન	૪-૪-૦
બલુનપ્રવાસ	૩-૦-૦
પ્રેમકન્યા	૨-૦-૦
હાસ્યમંત્રીલ	૩-૦-૦



ગુજરાત વિદ્યાપીઠ ગ્રંથાલય

[ગુજરાતી કૉપીરાઇટ વિભાગ]

અનુક્રમાંક ૨૪૬૪૩ કિંમત ૩-૦-૦

ગ્રંથનામ ડી. મા. ભૂતી ડી. મા.

વર્ગાંક ૩૧ : ૪

વ્યાપાર ધંધામાં સર્વશ્રેષ્ઠ સ્થાન અપાવી
શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ
દ્વારા કમાણીની કળા શીખવતું અનુપમ પ્રકાશન

ક માણી

ની

કળા



લેખક

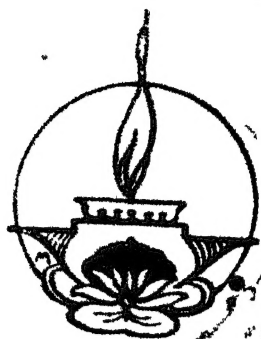
રતીલાલ ઠક્કરજી સંકર ઓઝા

એન. એમ. ઠક્કરની કું

જુ ક સે લ સ્ : પ જિલ શ સ્

૧૪૦ પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ, મુંબઈ ૨

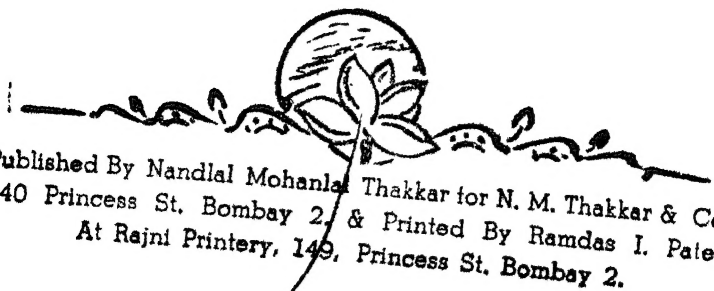
કિંમત રૂ. ત્રણ



આવૃત્તિ : પહેલી

ગુજરાત વિદ્યાપીઠ ગ્રંથાલય
૨૪૬૪૩૬
ગુજરાતી સ્ત્રીપીઠાઈ-સંગ્રહ

જુન ૧૯૪૪



Published By Nandlal Mohanlal Thakkar for N. M. Thakkar & Co
140 Princess St. Bombay 2. & Printed By Ramdas I. Patel
At Rajni Printery, 149, Princess St. Bombay 2.

એક પ્રતિષ્ઠિત અને વ્યાપાર-ધંધામાં સફળ બનેલા વ્યાપારીના અનુભવસિદ્ધ ૧૬ સોનેરી સિદ્ધાન્તો



(૧) કસાયલું શરીર અને કેળવાયેલું મન ધરાવનાર માણસ ધંધામાં ફત્તેહ મેળવે છે. માટે તંદુરસ્ત શરીર ને સ્વસ્થ ચિત્ત રાખો.

(૨) દરેક અવહારમાં પ્રમાણિક, નમ્ર, અને હસમુખા બનો. અનુભવીઓ તથા પુસ્તકો દ્વારા પ્રવૃત્ત ધંધાદારી જ્ઞાન મેળવો. અધૂરા વેપારી ન રહેતા સંપૂર્ણ વેપારી બનો. આ વેપારી જ્ઞાન મેળવવા માટે ગમે ત્યાં પણ મફત કામગીરી બબલી તે જ્ઞાન શીખી લેવો.

(૩) તમારા બોકર, મિત્ર, અને સલાહકાર તરીકે કદી પણ નિરાશાવાદી માણસને ન રાખતાં અનુભવી, અને ચેતન શક્તિ ધરાવનાર શુદ્ધિશાળી માણસો રાખો.

(૪) જે ધંધામાં તમારું દીલ લાગતું હોય, જે ધંધા માટે તમારું જ્ઞાન સંપૂર્ણ હોય તેજ ધંધો કરો. અનુભવ અને જ્ઞાન વગર કમાવાની લાલચે કદી પણ બીજા ધંધામાં લક્ષ ન આપવું.

(૫) દિવસનાં ધંધાના કલાકો નક્કી કરો ને તે સમય દરમ્યાન તેમાં જ લક્ષ આપો ને જે કામ કરવાનું માથે લેવું તે બરાબર ધ્યાન દઇને કરો. ધંધામાં રોકેલી મુડી ફરતી રાખો Cash & Carry લેણદેણ રોકડ રાખો. થોડે નફે બહોળા વેપારનો સિદ્ધાંત સ્વીકારો. ગ્રાહકોની સાથે સલુકાઇ ને તેની સગવડ મુજબ વર્તો. તમારા માલને વ્યવસ્થિત ને સુંદર પેકીંગમાં બપકાળંધ ધરાકને આકર્ષે તેવી રીતે ગોઠવો.

(૬) એક વખત વિચારપૂર્વક નિર્ણય કર્યા પછી વારંવાર તે નિર્ણયને ફેરવવો નહિ અને જે યોજના, જે લક્ષ ધાર્યું હોય તેને પાર પાડવા માટે બધો પુરૂષાર્થ કરી છૂટવું. ૬૯ મનવાળા ને લોખંડી

નિશ્ચયવાળા માણસો જ સફળતા મેળવી શકે છે.

(૭) કોઇ પણ ધંધામાં પ્રથમ કમાણી કરવા તરફ લક્ષ ન રાખતા ધંધાની પ્રતિષ્ઠા જમાવવા પાછળ સર્વશક્તિ ખર્ચી નાખે. પ્રતિષ્ઠા અને આખર મળ્યા પછી પૈસા તેની પાછળ કુદરતી રીતે જોવાઈને આવશે ને જેમ જેમ તમારા ધંધાની પ્રતિષ્ઠા વધતી જશે તેમ તેમ તમારી કમાણી વધતી જશે. એટલે કમાણી વધારવા માટે પ્રથમ પ્રતિષ્ઠા અને આખર વધારો.

(૮) વ્યાપારને અંગેના અગત્યના કરારો લેખીત કરો. મોટાની વાતચીતથી સંબંધમાં ખામી આવે છે. ને વ્યવહાર મુશ્કેલ બને છે. જગતના મોટા મોટા વ્યાપારી સાહસો ને યોજનાઓ પહેલાં જીલ ઉપર ને વાટાઘાટ દ્વારા પ્રથમ સ્વરૂપ પામે છે ત્યાર પછી જ તે કાગળ ઉપર ઉતરે છે એટલે વિચારપૂર્વકની યોજનામાં વાટાઘાટ, કરાર, હિસાબ કિતાબ-આ સર્વ અંગો છે. આ અંગો જેટલા મજબુત હશે તેટલી તમારી વ્યાપારી ઇમારત વધુ નક્કર બનશે. નાના અને મોટા દરેક વ્યાપારને આ નિયમ લાગુ પડે છે. વ્યાપારી કરારમાં બંને પક્ષની સંમતિ સ્વયંક સહીઓ ને કબુલાત સાક્ષી લખાવવી જરૂરી છે ને ધારાશાસ્ત્રીની સલાહ, સચના, કરારની મુદત વિગેરે સ્પષ્ટ કલમો દ્વારા કરારપત્ર (રેવન્યુ સ્ટેમ્પવાળા દસ્તાવેજ કાગળ) ઉપર લખાવવું જોઈએ અને કરારલગ્ન થતાં સિધ્ધુ કોર્ટમાં ન જતાં જગડાનો નીકાલ લવાઈ દ્વારા મેળવવા પ્રયાસ કરવો જેથી ઓછા ખર્ચે અને મીઠા સંબંધે નીકાલ મેળવી શકાય છે.

(૯) શેર સદાના વ્યાપારમાં તમો જે ચીજનો વ્યાપાર કરો તે ચીજનું ઉત્પાદન, આંતરરાષ્ટ્રીય કિંમત, રાજદ્રારી સંજોગો, તેની વપરાશ, જે ચીજનો વ્યાપાર કરતા હો તેમાં મોટા મુડીવાળા વ્યાપારીની વલણ, રૂતુ, અને ધંધાદારી કાયદા વિગેરે સર્વથી પ્રથમ માહિતગાર બન્યા પછી સમય, નાણા અને હિંમત ત્રણેનો સાથ લઈ પછી જ શેર સદામાં પડો. ટુંકી મુડીથી શેર સદામાં ગુમાવ-

વાનું જ હોય છે. શેર સદામાં સમય પારખવાની તીક્ષ્ણ બુદ્ધિ હોવી જરૂરી છે ને હિંમત વગર તમારું દીલ ના કહેતું હોય ને તમે આ ધંધા કરો તો તમારે ગુમાવવાનું જ છે; કારણ કે મીનીટે મીનીટે વધવટ થનાર આ ધંધામાં હિંમત સિવાય ચાલવાનું નથી.

(૧૦) ધનવાન થવામાં સદગુણ સંજોગ અને સાથી આ સર્વની જરૂર પડે છે ને ધન મળ્યા પછી સાચવવામાં ચતુરાઈની જરૂર પડે છે.

(૧૧) વિશ્વાસે સોંપેલી થાપણુને ચોખ્ખી દાનતે સાચવો ને કોઈની મદદ પર વધુ ભરોસો ન રાખતા આત્મબળના આધારે દરેક ધંધાદારી સાહસ ખેડો. ધંધામાં મુડી મુખ્ય છે એમ ધારવું નહિ ધંધાને લાયક તન ને મન હશે તો મુડી મળતા વાર નહિ લાગે, આનો અર્થ એમ ન જ ગણવો કે કોઈની સહાય લેવી નહિ, ધનવાન થવું હોય તો આપણા કરતા અક્ષલ, અનુભવ જ્ઞાન ને ધનમાં વિશેષ હોય તેમનો પુરતો લાભ લેવો, તેવી સોસાયટીમાં સ્થાન જમાવવું ને લાગવગ વધારવી અને નાનામોટા દરેક બજો અને નિયમોનો અમલ કરવો. પોતાની બુદ્ધિ શક્તિ દ્વારા આ સર્વ થઈ શકે છે. જીવનનો સમય કિંમતી હોય છે તેથી જોઓ પોતાના જીવનની ઉન્નતિ ઈચ્છે છે તેવાઓએ મળેલી તકનો પુરેપુરો લાભ ઉઠાવવો જોઈએ.

(૧૨) કમાણી કરવા ઇચ્છનારાએ પોતાને મળવા આવનાર દરેકને નમ્રતાથી આવકાર આપી તેમની વાત પુરી સહાનુભૂતીથી સાંભળવી ને તેમના જીવનમાં રસ દાખવી પોતાનું કાર્ય તેઓનું દીલ જીતીને કરાવી લેવું.

(૧૩) દરેક ધંધાના સ્વભાવ અને છૂપા ભેદ બાણી થયો. આ વસ્તુ સહેજે પ્રાપ્ત થતી નથી લાંબા સમયને અનુભવે તે મળે છે.

(૧૪) ધંધામાં બચાવ ફૂંડ રાખો એટલે કે પ્રતી વર્ષ, પ્રતીમાસ, યા પ્રતીદિન, નફામાંથી પાછળની જાંદગી માટે યા

ધંધાના નબળા સંજોગો માટેના થસારાને પહોંચી શકાય તેવું બચાવખાતું રાખવાથી ગમે તેવી મુશ્કેલીને પહોંચી વળાય છે.

(૧૫) સફળ જીવન ધડવા માટે જેમ ઉચ્ચ જ્ઞાન ને સંસ્કારો મેળવીએ છીએ તેમ ધંધાને માટે પણ પદ્ધતિસરતું નૈતીક જવાબદારી વાળું જ્ઞાન, અને ધંધાના મૂળ તત્ત્વોનું અવલોકન મેળવવું જરૂરી છે. અને ધંધામાં નફાની મર્યાદા આંકીને વધુ નફાની લાલચને જતી કરવી જોઈએ. કારણ કે નૈતીક નિયમ વિરૂદ્ધના વધુ નફાને કુદરત નુકશાનીમાં જ ફેરવે છે. તેથી સફળ સુકાની થવા માટે ઉચ્ચ નૈતીક જવાબદારીનો હંમેશા ખ્યાલ રાખો.

(૧૬) નીતિનું ધોરણ સ્વીકારનાર વ્યાપારીને ભવિષ્યની ફીકર હોતી નથી; તે પોતાનું સર્વલક્ષ વ્યાપાર પાછળ આપે છે, અને કુદરતી નિયમાનુસાર આવા વેપારીને કમાણીના ઢગલા થાય છે.

આ ૧૬ સોનેરી સૂત્રોનો
તમારા સંજોગો મુજબ
આજેજ અમલ કરો

ને

સફળ બનો.



પ્રસ્તાવના

કમાય તો સૌએ છે. પરંતુ કમાવા કમાવામાંય ફેર છે. ઘણા તો વહેલી સવારથી તે મોડી રાત સુધી પૈસાની પાછળ પાયમાલ થતા જોવામાં આવે છે. જાણે તેઓ પૈસા પેદા કરવા માટે જ જન્મ્યા હોય અને જીવતા હોય તેમ જણાય છે. તેમનું સાઈ જીવન ગધાવૈતર કરવામાંજ વ્યતીત થાય છે. પૈસા પાછળ તેઓ એવાં ‘કુસરિયાં’ કરે છે કે તેઓ નથી સુખે સુતા, કે નથી શાંતિથી ખાતા પીતા; ધર્મ ધ્યાનનું તો નામજ ન મળે. પરણ્યા હોય છે અને કર્મવશાત ઝાકરાં થઈ જતાં હશે, પરંતુ દાંમ્પત્ય જીવનની મીઠાશ તેઓ અનુભવી શકતા નથી કે બાળવિનોદનો દેવદુર્લભ આનંદ લઈ શકતા નથી. સમાજજીવન કે દેશ જીવનની તેમને ગંધ સરખી એ નથી હોતી. તેઓ જે ધંધો કરતા હોય તેમાં તો તેઓ શારીરિક રીતેજ કંઈ પણ વિચાર કે યોજના વિનાજ જોડાયલા હોય છે આત્મા જેવી તો વસ્તુજ તેમને હોતી નથી. કેવળ પૈસાજ જેનો પરમેશ્વર છે અને જેઓ પૈસા માટેજ જીવે છે તેવા અર્થાદસોનું જીવન કંઈક આવું છે.

ત્યારે બીજી તરફ જેમને જીવન અને ખાસ કરીને મનુષ્યજીવનની મહત્તાનો સારો ખ્યાલ આવ્યો હોય છે તેઓ તો ‘પૈસા’ને જીવનનું એક સાધન માત્ર સમજે છે. તેઓ પૈસા માટે નથી જન્મ્યા કે જીવતા પણ ‘પૈસા’ તેમને માટે છે. આથી તેઓ જીવનનું સાચું સુખ, શાશ્વત સુખ મોક્ષ-સંપાદન કરવું એજ જીવનનું મુખ્ય ધ્યેય સમજે છે. તેઓ શરીરને તેમજ ઇતર ઇન્દ્રિયોને અર્થોપાર્જનાદિમાં ઉપયોગી સમજી-નેતી સંપૂર્ણ કાળજી રાખે છે અર્થાત તેઓ શરીરે તંદુરસ્ત રહેવું હૃષ્ટપુષ્ટ રહેવું એ પણ કમાણી કરવા જેવુંજ અગત્યનું સમજે છે. તે ઉપરાંત બુદ્ધિને વિદ્યાદિથી કેળવી બુદ્ધિધર્મક-યોજના કરીને-વ્યાપાર રોજગાર કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમાં તેઓ પોતાનો આત્મા રેડે છે એટલે તેમને તેમનું રોજનું કામ એ દૈવી ભક્તિ કરવા જેવું આનંદદાયી થઈ

પડે છે !! દુકમાં તેઓ કળાથી કમાય છે; એટલે કે તેઓ પોતાનો શારીરિક માનસિક આર્થિક તેમજ આધ્યાત્મિક વિકાસ સાધી સંપૂર્ણ જીવન વ્યાપાર એવો કુશળતા પૂર્વક ચલાવે છે કે તેમના જીવનના પ્રત્યેક અંશે સંપૂર્ણ પણે ખીલી નીકળે છે.

કળાથી કમાનાર હમેશાં પોતાના સમય પત્ર (Timetable) પ્રમાણે કામ કરે છે. તે નિત્ય વ્યાયામ કરી શારીરિક સ્વાસ્થ્ય સારું સાચવે છે. તે યોજના પૂર્વક પોતાના કામ ધંધામાં જીદ્દિ પૂર્વક રસ લઈને જોડાય છે. વખતસર ભોજન લે છે. ઘરમાં આવતાંજ તે મીઠું હાસ્ય વેરી સૌને આનંદિત કરે છે. સંગીત-સાહિત્ય વગેરે દ્વારા તે પોતાના લલિત જીવનની પણ પુષ્ટિ કરે છે. ભોજન બાદ આવશ્યક આરામ લઈ વળી સ્ફુર્તિ પૂર્વક પોતાના ધંધામાં પ્રેમથી જોડાય છે. ખાનપાન વ્યાયામ વિહાર અને વ્યાપાર તે દરેક કાર્યમાં તે એક સરખો અનેરો આનંદ અનુભવે છે. એટલુંજ નહિ પરંતુ તે પોતાના પ્રસંગમાં આવનાર સૌને પોતાના નૈસર્ગિક આનંદના પ્રવાહમાં જળકાળી દે છે. તેની આસપાસ હમેશાં સ્ફુર્તિ, ઉત્સાહ, અને આનંદનું એક જ્વલતું વાતાવરણ જન્મેલું જોવામાં આવે છે. આનું નામ કળામય જીવન. જીવનમાં એકલો પૈયાજ કમાવાનો નથી. પરંતુ શારીરિક આરોગ્ય, માનસિક આનંદ, અને આધ્યાત્મિક આનંદ પણ પ્રાપ્ત કરવાનો હોય છે. અને એ રીતે જીવનને સંપૂર્ણ-આનંદમય કરવાનું છે. મનુષ્યે ગૃહજીવન કૌટુંબિક જીવન, સમાજ જીવન, દેશ જીવન એ સર્વમાં ફાળો આપવાનો છે અને એ રીતે તેણે પોતાના જીવનનાં સમગ્ર અંશોને પોતાના કર્તવ્ય પાલનથી ખીલવવાના છે.

એટલે જીવન એ એક કળા છે. તેથી તો જીવનનું પણ એક શાસ્ત્ર છે. ભગવાન રામચંદ્ર, શ્રી કૃષ્ણચંદ્ર વગેરે અવતારોને આપણે જીવનની બધી કળાએ ખીલેલા જોઈ શકીએ છીએ. ચંદ્ર જ્યારે સોળ કળાથી સંપન્ન થાય છે ત્યારે તે “પૂર્ણચંદ્ર” કહેવાય છે. ‘નર’ પણ કરણી કરે એટલે કે કળાથી કમાણી કરવા લાગે ત્યારે તે છેવટ “નારાયણ”

જેવો થાય છે. કળાથી કમાવું એટલે કે સમજપૂર્વક યોજનાપૂર્વક દરેક કામ કરવાં અને તે દરેક કામ પ્રેમથી અને પૂર્ણ ઉત્સાહથી કરવાં. તેમાં વેઠ કે કંટાળાની ગંધે ન હોય બદકે તેને પોતાનું કામ આરામ અને વિનોદના જેવુંજ આનંદદાયી લાગે છે.

વળી કળાથી કમાવું એટલે ક્રમે ક્રમે સોળે કળાએ સંપૂર્ણ થવું. આપણા શરીરમાં કર્મેન્દ્રિયો, અંતઃકરણ અને આત્મા પરમાત્મા છે. તેમાં અંતર્યામી ધશ્વરનું સ્થાન સર્વશ્રેષ્ઠ છે. મનુષ્યે પહેલાં બલે શરીરથી જાત મહેનતથી કામ કરવું અને તે પણ પ્રેમ અને ઉત્સાહથી કરવું એ તો સમજી લેવાનું છે. દાણાની દુકાનમાં દાણો ભરવો. ઠાલવવો. સાફ કરવો એ બધી શારીરિક ક્રિયા છે તેમાં પણ કળાને તો અવકાશ છેજ. એજ રીતે ઓફિસમાં પટાવાળા વગેરે શારીરિક કામ કરનારાઓ પણ ‘કળા’નો પરિચય જરૂર કરાવી શકે છે. પણ ‘કળા’થી કમાવામાં ઉત્તરોત્તર પ્રગતિ સાધતા રહેવી એ પણ ધ્વનિત હોવાથી માણસે દાણા ભરનારામાંથી દાણાની દુકાનનાં માલિક-મેનેજર થવાનું છે; પટાવાળાએ રાત્રીશાળામાં ભણીગણીને કારકુન થઈ તેથી પણ આગળ પ્રગતિ સાધવી જોઈએ તોજ તે ‘કળા’થી કમાય છે એમ કહી શકાય અને છેવટે મનુષ્યે શરીરમાં જે સ્થાન અંતર્યામી ધશ્વરનું છે તે સર્વશ્રેષ્ઠ સ્થાન તેણે વ્યાપાર ધંધામાં સંપાદન કરવાનું છે. સામાન્ય કારકુન મેનેજર થાય ત્યારે તે ‘કળા’થી કમાય છે એમ કહી શકાય. ટુંકમાં ‘કળા’થી કમાનારે ક્રમે ક્રમે શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક ઉન્નતિ સાધી જીવનની સોળે-અનંત-કળાનો વિકાસ કરી લૌકિક તેમજ પારલૌકિક સુખ સંપાદન કરવું એજ સાચો જીવન વ્યાપાર. વાચક બંધુ પોતાના જીવન વ્યાપારમાં આમ કળાથી કમાવાનો અંશ અપનાવશે તો લીધેલ શ્રમ સાર્થક થશે.

ભવદીપ

રતિલાલ કૃષ્ણાશંકર ઓઝા

★ અનુક્રમ ★

પ્રકરણ ૧ બું.

જીવન વ્યાપાર અને માનવ જન્મની મહત્તા.

વિષય નં.	પાનું
૧ પ્રભુની લીલા	૧
૨ વિવિધ ભૂમિકા	૧
૩ ચાર પુરુષાર્થ	૨
૪ કર્તવ્ય પાલન	૩

પ્રકરણ ૨ બું.

સફળતાનાં સામાન્ય સૂત્રો.

૫ 'નર કેા નારાયણ હોય'	૫
૬ ઉદ્યોગ	૬
૭ ઉદ્યોગની પસંદગી	૭
૮ આયોજન (Planning)	૭
૯ કરે'ગે યા મરે'ગે	૮
૧૦ શાસ્ત્રીય જ્ઞાન	૮
૧૧ મિલનસાર સ્વભાવ	૯
૧૨ મહત્વાકાંક્ષા	૧૦
૧૩ આઝાદી	૧૨
૧૪ વ્યાપારમાં લક્ષ્મીનો વાસ	૧૩

પ્રકરણ ૩ બું.

વ્યાપારની વિશિષ્ટતા.

૧૫ જીવનની જરૂરીઆતો	૧૫
૧૬ કૃષિ વિજ્ઞાન	૧૬
૧૭ પશુપાલન	૧૭
૧૮ અનાજનો વેપાર	૧૯

૧૯ સહકાર અને સંગઠન (Co-operation)	...	૨૦
૨૦ મીલો, ખેન્ડો, વીમા કું. વગેરે	...	૨૨
૨૧ વ્યાપાર ઉદ્યોગનું સાહિત્ય	...	૨૫

પ્રકરણ ૪ થું.

ચંત્ર યુગ અને ગૃહ ઉદ્યોગ.

૨૨ વિવેક યુક્ત અનુકરણ	...	૨૭
૨૩ નૈતિક અધઃપાત	...	૨૯
૨૪ ગૃહ ઉદ્યોગ તથા આમોદ્યોગ	...	૩૧
૨૫ વ્યક્તિગત વ્યાપાર કે ઉદ્યોગ	...	૩૨
૨૬ વિવેક દશમો નિધિ	...	૩૩
૨૭ નામું, કરકસર વગેરે વ્યાપારી ગુણો	...	૩૪
૨૮ ધર્મદોષ	...	૩૬
૨૯ કચ્છના કણ્ઠીયા	...	૩૭
૩૦ કચ્છના-કડીયા-ક્ષત્રિયો-મીસ્ત્રીઓ તથા કણ્ઠીઓ	...	૩૮
૩૧ સારસ્વત કેામ	...	૪૩

પ્રકરણ ૫ મું.

મીલકત.

૩૨ સ્થાવર મીલકત-મકાન	...	૪૪
૩૩ ખેતર વાડી	...	૪૫
૩૪ રોકડ મીલકત તથા દરદાગીના	...	૪૬
૩૫ રોકડ નાણું	...	૪૬
૩૬ સાચો સત્રાટ 'શામળીઓ'	...	૪૯
૩૭ ધરવકરી	...	૪૯
૩૮ ગોધન-ગોપાલન	...	૪૯

પ્રકરણ ૬ ઠું.

સુદીનું રોકાણ.

૩૯ લક્ષ્મીના લોભમાં ખેલાતા સદા જુગાર	...	૫૧
૪૦ રોકાણ (Investment)	...	૫૩

૪૧ વીમો	૫૪
૪૨ વ્યાજવટું	૫૫

પ્રકરણ ૭ મું.

વ્યાપારમાં આવશ્યક વિશેષ ગુણો.

૪૩ મુડી	૫૭
૪૪ ભાગીદાર	૫૭
૪૫ શાખ	૫૯
૪૬ નામું	૬૧
૪૭ વ્યાપારમાં પ્રત્યક્ષ ભાવના	૬૨
૪૮ કુઈડીમાં ગોળ	૬૩
૪૯ પાતની કરામત	૬૩
૫૦ ખાનદાની	૬૪
૫૧ ઉધાર ન દેવું	૬૪
૫૨ એક ભાવ (Fixed-Rates)	૬૫
૫૩ ઇશ્વર શ્રદ્ધા	૬૫

પ્રકરણ ૮ મું.

શરાફી અને આડત.

૫૪ શરાફી	૬૮
૫૫ સોના ચાંદીનો વેપાર	૬૯
૫૬ હુંડી પત્રી	૬૯
૫૭ હુંડીયામણ	૭૧
૫૮ બેન્કો અને પોસ્ટ ઓફિસની સગવડ	૭૨
૫૯ આડત અને વધીઆતો	૭૩
૬૦ વહાણવટાનો ધંધો	૭૪
૬૧ બસ ખટારા	૭૫
૬૨ દશ હજાર કરોડની યોજના	૭૫
૬૩ ઉદ્યોગોનું ખાસ (Technical) જ્ઞાન	૭૬

પ્રકરણ ૯ મું.

વજથ વ્યાપાર.

૬૪ દારૂ માંસનો વેપાર	૭૮
૬૫ અપ્રીણ બાંગ તમાકુ વગેરે	૭૯
૬૬ વેશ્યાગાર	૮૦
૬૭ હિંસક વ્યાપાર	૮૦
૬૮ દારૂ-માંસની બનાવટો	૮૦
૬૯ તકલાદી માલ	૮૧
૭૦ સીગરેટ વગેરે	૮૨
૭૧ ચા	૮૨
૭૨ આયાત નિકાશનો વેપાર	૮૨
૭૩ અનાજ તથા કાચા માલની નિકાસ	૮૩

પ્રકરણ ૧૦ મું.

લીમીટેડ કંપનીઓ.

૭૪ બંદૂ તાંતણ બળીઓ	૮૫
૭૫ નાણાનું શાસ્ત્રીય રોકાણ	૮૬
૭૬ મર્યાદિત જવાબદારી	૮૭
૭૭ પંચ ત્યાં પરમેશ્વર	૮૭
૭૮ કંપનીનું મંગળાયરણ	૮૯
૭૯ રજીસ્ટ્રેશન	૯૦
૮૦ શેરો ભરાવવા	૯૧
૮૧ કંપનીના હિસાબ કિતાબ	૯૨
૮૨ માલની ઉત્તમતા	૯૩
૮૩ સસ્તો માલ	૯૪
૮૪ કાચા માલની ખરીદીમાં કાળજીની જરૂર	૯૪
૮૫ વહીવટમાં કરકસર	૯૫
૮૬ જાહેરાત	૯૬

૮૭ એજન્ટો	૯૭
૮૮ સૂચીપત્રો (Pricelists)	૯૯
૮૯ ધનામ-વગેરેના પ્રલોભનો	૧૦૦
૯૦ પ્રચારકો (Canvassers)	૧૦૧
૯૧ પેટન્ટ બનાવટો	૧૦૧
૯૨ માલીકાનું મહાજન	૧૦૨
૯૩ મહામંડલ	૧૦૩
૯૪ મળુર-કામદાર મહાજન	૧૦૪
૯૫ શેઠ-નોકરનો પરસ્પર સંબંધ	૧૦૫
૯૬ મળુર મહાજનનું કર્તવ્ય	૧૦૬
૯૭ પગાર, પ્રોવિડન્ટ ફંડ, બોનસ રજા વગેરેનો પ્રબંધ	૧૦૬
૯૮ નફાનો લાભ	૧૦૭
૯૯ ધંધાનો લાભ	૧૦૮
૧૦૦ શેર હોલ્ડરોનું હિત	૧૦૮
૧૦૧ મરંગે યા તરંગે	૧૦૯
૧૦૨ કામથી 'નામ' કમાવું	૧૧૧
૧૦૩ જ્ઞાન-શક્તિનો સદુપયોગ	૧૧૨
૧૦૪ દ્વેષ તો કયારે ય ન કરવો	૧૧૨

પ્રકરણ ૧૧ મું.

નાણાની ભરતી ઓટ

૧૦૫ નગદનાણું	૧૧૫
૧૦૬ દેશની હુકમદાયક દરિદ્રતા	૧૧૭
૧૦૭ વ્યક્તિગત નાણાં ભીડ	૧૧૮
૧૦૮ ખેડૂત વર્ગ વગરની નાણાંભીડ	૧૨૦
૧૦૯ મળુર વર્ગ	૧૨૧
૧૧૦ વેપારમાં નાણાં ભીડ	૧૨૨

૧૧૧ આપણી સરકારી નીતિ	૧૨૩
૧૧૨ સારા સમયનો લાભ	૧૨૩
૧૧૩ સંચિત મુડી	૧૨૪
૧૧૪ ધસારા ફંડ	૧૨૫
૧૧૫ એક સરખું વ્યાજ	૧૨૫
૧૧૬ આવકવેરા	૧૨૫
૧૧૭ દ્રવ્યની ત્રણ ગતિ : દાન, ભોગ અને નાશ...	૧૨૬

સંસ્કાર
ધર્મી
મુક્તક વર્માવા

કિંમત ૩૬૦૦



એન. એમ. ઠક્કરના કું.
૧૪૦, પ્રિન્સેસ સ્ટ્રીટ, મુંબઈ, ૨.

ખીજા વ્યાપારોપયોગી નવા ગ્રન્થો



પૈસા તમારા છે યાને વેચાણકળા

જો તમે ખરી વેચાણકળા જાણતા હો તો ધરાકના ખીસામાં પડેલા પૈસા તમારા જ છે. ધરાકને ખુશ કરીને તમારો માલ વેચી તે ખરીદવા આવ્યો હોય તે કરતાં વધુ માલ તેને હસાવીને કપી રીતે આપવો તે આ પુસ્તક દ્વારા જાણી લ્યો. વરસોની મહેનત બાદ શ્રી. મુળશંકર મોહનલાલ દવેએ આ ગ્રન્થ તૈયાર કર્યો છે. મંગાવી લ્યો.

કિં. રૂ. ૫-૧૨-૦. વી. પી. રૂ. ૦-૮-૦.

ખીજનેસ ગાઇડ યાને વેપારી ભોમીયો

અંગ્રેજી-ગુજરાતી પત્રવ્યવહાર સાથેના આ ગ્રન્થમાં સફળતાપૂર્વક વ્યાપાર કરવા માટેના અનેક માર્ગો દર્શાવવામાં આવ્યા છે. મૂડી, તેનો ઉપયોગ, ધરાકો મેળવવાની રીત, વ્યાપારીના ગુણ, શાખ, જાહેરાતની રૂપરેખા વિ. અનેક વિષયો આ ગ્રન્થમાં છે.

કિં. રૂ. ૪-૪-૦ વી. પી. રૂ. ૦-૮-૦

ભાગ્યોદય યાને વ્યાપારી ભવિષ્ય

તમારા ભાગ્યમાં શું છુપાયું છે તે આ પુસ્તક દ્વારા જાણો. રૂ. સોનું, ચાંદી, શેર, અળસી, ખીયાં વગેરે બજારોની તેજમંદાની સાચી રૂપ ઉપરાંત વેપારીને ઉપયોગી એવા જ્યોતિષના દરેક દરેક વિષયો આ ગ્રન્થમાં આપવામાં આવ્યા છે.

કિં. રૂ. ૫-૦-૦ વી. પી. દસ આના



આ ચારે ગ્રન્થ અથવા મનપસંદ પુસ્તક આજે જ મંગાવી લ્યો.

એન. એમ. ઠક્કરની કંપની

જુકસેલર્સ : ૫૦લીશર્સ, ૧૪૦, પ્રિન્સેસ, સ્ટ્રીટ : મુંબઈ ૨.

પ્રકરણ ૧ છું

જીવન વ્યાપાર

યાને

માનવ જન્મની મહત્તા

પ્રભુની લીલા

પ્રભુએ સંકલ્પ કર્યો કે એકોઽહંબહુસ્યામ્ ॥ અર્થાત્ હું એક છું, તે બહુરૂપે થાઉં, કેમકે, એકાકી ન રમતે, સ દ્વિતીયમૈચ્છત । અર્થાત્ એકથી લીલા સંભવતી નથી એટલે તેણે બીજાની ધર્યા કરી. પ્રભુના આ રમણ લીલાના સંકલ્પથી-સૃષ્ટિની ઉત્પત્તિ થઈ. રમણની ધર્યાથી સૃષ્ટિની ઉત્પત્તિ થઈ. રમણ કાળ દરમ્યાન તેની સ્થિતિ રહે છે અને જ્યારે ખેલ ખલાસ થાય છે ત્યારે બધું વિસર્જન થાય છે. આમ જગતની ઉત્પત્તિ, સ્થિતિ અને પ્રલય એ પ્રભુની કર્યાણુમયી લીલા છે.

વિવિધ ભૂમિકા

જેમ નાટકના સ્વરૂપાર દરેક પાત્રને તેની લાયકાત પ્રમાણે નાટકની રમણીયતા વધારવા જૂદી જૂદી ભૂમિકા આપે છે તેમ પ્રભુ અનેક જીવરૂપી પાત્રોને તેમની કર્મશક્તિ અનુસાર જૂદી જૂદી યોનિઓમાં જન્મ આપી તેમને ભૂમિકા ભજવવાનું સોંપે છે. આ જગતરૂપી વિશાળ રંગમંચ પર ચોરાશી લાખ જાતિના પાત્રો વિવિધ ભૂમિકા ભજવી રહ્યાં છે તેમાં પણ મનુષ્યોરૂપી મુખ્ય નટો જે ભૂમિકા ભજવે છે તે સૌથી

વધારે આકર્ષક હોય છે. બીજા શબ્દોમાં કહીએ તો સકળ સૃષ્ટિમાં મનુષ્ય જન્મની મહત્તા દરેક ધર્મશાસ્ત્રોમાં મુક્ત કંઠે ગાવામાં આવી છે. ખ્રિસ્તી ધર્મમાં કહ્યું છે કે “God made man after his image” અર્થાત મનુષ્યને પોતાની પ્રતિ કૃતિરૂપ બનાવ્યો છે. આપણા સનાતન ધર્મશાસ્ત્રમાં પણ કહ્યું છે કે મહત્તા પૂષ્પપણ્યેન ક્રિયતેડયં કાયનૈકાં અથવા ધણા પુણ્યને પરિણામે આ સંસાર સાગર તરી શકાય એવો મોંઘો મનુષ્ય જન્મ મળ્યો છે. વળી મનુષ્ય પ્રાણીમાં ધતર પ્રાણીઓ કરતાં ખાસ વિશિષ્ટતા એ છે કે તેનામાં બુદ્ધિતત્ત્વ છે કે જેથી તે સારાસારને વિવેક કરી શકે છે. તેની આ જ્ઞાન શક્તિના પ્રભાવથી તે સર્વ પ્રાણીઓ પર રાજ્ય કરી શકે છે. અને આ જ્ઞાન શક્તિના યોગે તે પોતાની ભૂમિકા બહુ-સરસ રીતે ભજવી શકે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે ધારે તો આ જન્મ મરણ રૂપી સંસાર સાગર પણ તે તરી જાય છે અને તે બ્રહ્મ-રૂપ-જીવ-મટી શિવરૂપ-પ્રભુ સમાન બને છે. ઘણીવાર બને છે તેમ કહી આવેલાં વહાણો કાંતો બંદરે સુખરૂપ લાંગરે છે અને નહિ તો બેદર-કારીથી ડુબી પણ જાય છે તેમ આ મનુષ્ય જન્મથી સંસાર સાગર પાર પણ કરી શકાય છે અને જો કાળજી ન હોય તો જેમ તેમ વિષય ભોગમાં વેડફી નાખવામાં આવે તો પાછો તે ચોરાશી લાખ જાતના જન્મ મરણ ના ફેરામાં અથડાય છે; આમ ન બને તેટલા માટે આપણે કાળજી રાખી આ મનુષ્ય જન્મનો લાભ લઈ પ્રભુ પ્રસન્ન થાય એવી ભૂમિકા ભજવવી જોઈએ. કુશળ બુદ્ધિમાન વ્યાપારી તેજ કહેવાય કે જે મોંઘી કીમતે ખરીદેલા હીરાને પાસા પાડી તેના સારા દાગીના બનાવી મોટા રાજા મહારાજને વેચી તેમાંથી સારો લાભ મેળવે !

ચાર પુરુષાર્થ

મનુષ્ય જન્મનું મુખ્ય ધ્યેય ધર્મ અર્થ, કામ, અને મોક્ષ એ ચાર પુરુષાર્થ સિદ્ધ કરવાનું છે. આ પુરુષાર્થ ચતુષ્ટયની સિદ્ધિ માટે જ્ઞાનની અનિવાર્ય આવશ્યકતા છે. શાણા પુરૂષને સ્વાભાવિક જ્ઞાસા થાય છે કે “હું કાણ છું” અને “હું કયાં જઈશ ?” જ્ઞાસુજનોને આ પ્રશ્નોના

ઉત્તર સદ્ગુરૂ પાસેથી મળી રહે છે. જેમ બધા દેહો કરતાં મનુષ્ય દેહની ઉત્તમતા નિર્વિવાદપણે સ્વીકારાઈ ચૂકી છે તેમ જગતના બધા દેશોમાં ભારતવર્ષની ઉત્તમતા પણ સૌ કોઈ સ્વીકારે છે: કેમકે ભારતવર્ષમાં પ્રભુ સાક્ષત્ મનુષ્ય દેહ ધારણ કરી જ્ઞાસુ મુમુક્ષુઓને કૃતાર્થ કરે છે અથવા તેમના મુકતો મનુષ્ય દેહ ધારી સદ્ગુરૂ રૂપે જ્ઞાસુજનોને જ્ઞાનામૃતનું પાન કરાવી કૃતાર્થ કરે છે ! 'ગુરૂ બિન જ્ઞાન નહિ, ગુરૂ બિન ધ્યાન નહિ' એ ઉક્તિ સર્વાંશે સત્ય છે. લૌકિક તેમજ પારલૌકિક જ્ઞાન પ્રાપ્તિ માટે ગુરૂની અત્યંત આવશ્યકતા છે. ગુરૂની સહાયતાથી આપણે આપણો મનુષ્ય જન્મ સદેહાધી સાર્થક કરી મોક્ષ પ્રાપ્ત કરી શકીએ છીએ.

કર્તવ્ય પાલન

આ રીતે મનુષ્ય દેહના ધ્યેયનું જ્ઞાન થયા પછી આપણે ધર્મ માર્ગમાં આગળ વધવાનો સતત ઉદ્યોગ કરવો જોઈએ. ધર્મ એટલે સૌની સૌની ફરજો. જેમ દેહના પ્રત્યેક અવયવો પોતપોતાની ફરજો બરાબર બજાવે તોજ આ શરીરની સ્થિતિ સારી રહે છે તેમજ આ જગતમાં સૌ પ્રાણીઓ પોતપોતાની ફરજો બરાબર બજાવે તો જ આ સંસાર ચક્ર વ્યવસ્થિત રીતે ચાલી શકે છે. માટે આપણે સૌએ આપણી ફરજો બરાબર અદા કરવી જોઈએ. વળી તે ફરજો આપણે પ્રેમથી પાળવી જોઈએ એટલું જ નહિ પરંતુ આપણા ધર્મનું પાલન કરવામાં આપણે એક પ્રકારનો આનંદ અનુભવવો જોઈએ અર્થાત આપણા ધર્મનું ગૌરવ આપણે સમજી તે ધર્મનું હૃદયપૂર્વક પ્રેમથી પાલન કરી, આ રંગભૂમિના પ્રેક્ષકોની અને ખાસ કરીને આપણા સરજનાહાર પ્રભુની પ્રસન્નતા સંપાદન કરવી જોઈએ. પ્રભુએ પ્રાણીમાત્રના ધર્મો એવા ખુબીથી ગોઠવી આપ્યાં છે કે જે આપણે સૌ તેનું નિયમપૂર્વક પ્રેમથી પાલન કરીએ તો આ સંસાર સ્વર્ગ સમાન બની રહે છે અને તેમાંથી સૌને દિવ્ય આનંદનો અનુભવ થાય છે. ચારે પુરુષાર્થમાં ધર્મ એ પાયારૂપ છે. ધર્મ વડે જ નીતિથી-અર્થપ્રાપ્તિ કરવી જોઈએ. અને એવો ધર્મોપા-ર્જીત અર્થ જ આપણને સુખકારક થાય છે. અધર્મથી પ્રાપ્ત કરેલો અર્થ

આકૃતરૂપ નીવડે છે અને હુણી ધોતે તાણી જાય તેવું થાય છે. અર્થોપા-
ર્જનની પેઠે કામોપભોગ પણ ધર્મ નિયમમાં રેહીતેજ કરવાનો છે. નિયમ
બહાર જઈને ઈંદ્રિયોના ગુલામ થઈ વિપયોપભોગ કરનારાઓનો છેવટ
નાશ થાય છે અને તેમને મોગા ન મુક્તા વયમેવ મુક્તાઃ અર્થાત્ ભોગ
તો ન ભોગવ્યા પણ અમે જ ભૂંજાઈ ગયા. !! એવી દુઃખદ દશા અનુ-
ભવવી પડે છે. માટે ધર્મથી અર્થોપાર્જન કરી વિહિત કામોપભોગ
કરવો કે જેથી મોક્ષ રૂપ ચોથો પુરુષાર્થ સહેજે સિધ્ધ થઈ શકે.

આમ મનુષ્ય જન્મની શ્રેષ્ઠતા સાથે તેના ધર્મની પણ તેટલીજ
મહત્તા હોવાથી આપણે મનુષ્યનો ધર્મ શું ? તે સમજવું અત્યંત
આવશ્યક છે. આપણા શાસ્ત્રકારોએ ‘ ધર્મ ’ નું વિવિધ પ્રકારે વિસ્તૃત
વર્ણન કર્યું છે. તેમાં ટેટલાક ધર્મ તો સૌ મનુષ્યોને સામાન્યપણે
પાળવાના હોવાથી તેને ‘ સામાન્ય ધર્મ ’ એવું નામ આપવામાં આવ્યું
છે. નીતિધર્મ એ આ સામાન્ય ધર્મનું મુખ્ય અંગ છે. સામાન્ય ધર્મ
ઉપરાંત બ્રાહ્મણ, ક્ષત્રિય, વૈશ્યાદિ વર્ણોના વિશેષ ધર્મ પણ વર્ણવવામાં
આવ્યા છે; અને બ્રહ્મચર્ય, ગૃહસ્થ, વાનપ્રસ્થાદિ આશ્રમને અંગે તેમાં
વિશેષ ધર્મો પણ વર્ણવામાં આવ્યા છે. હવે પછીના પ્રકરણમાં આપણે
પ્રથમ મનુષ્યના સામાન્ય ધર્મો શા છે તે જોઈશું.



અકરણ ૨ જી

સફળતાનાં સામાન્ય સૂત્રો

‘નર કો નારાયણ હોય’

આપણા ઋષિમુનિઓએ સૃષ્ટિનાં સફળ સંચાલન માટે કાર્ય વિભાગ કર્યો છે. તેમાં તેમણે મનુષ્ય સ્વભાવનું નિદાન કરી સૌની રૂચિ પ્રમાણે કાર્યની વહેંચણી કરી આપી છે. વર્ણ વિભાગ એ આ કાર્ય વિભાગનું જ પરિણામ છે, છતાં સમય પરત્વે દરેક વ્યક્તિએ દરેક જાતની શક્તિ તો ફળવતી જ નેષ્ટએ કે જેથી તે કામ પડ્યે એક બીજાનું કામ પણ કરી શકે. જે કે બ્રાહ્મણે ખાસ કરીને તેની રૂચિ પ્રમાણે જ્ઞાન વિજ્ઞાનમાં આગળ વધવું નેષ્ટએ, તો પણ તેનામાં શરીર બળ પણ હોવું નેષ્ટએ કે જેથી તે ક્ષત્રિયની પેઠે પોતાની તથા પોતાનાની અને જરૂર પડ્યે પોતાના દેશની પણ રક્ષા કરી શકે. આગળ ક્ષત્રિયો યુદ્ધ વિદ્યા-વિવિધ શસ્ત્રાસ્ત્રોનું શાસ્ત્રીય જ્ઞાન બ્રાહ્મણો પાસેથી જ મેળવતા હતા તેથી આપણે જાણી શકીએ છીએ કે તેઓ **ક્ષાત્રકર્મથી** પણ સુપરિચિત હતા. વળી તેઓ ગોપાલન વગેરે કરતા તેથી તેમને **વૈશ્યવૃત્તિ** સહજ સાધ્ય હતી, ગુરૂસેવા તો બ્રાહ્મણ બાળકે કરી જ હોય તેથી તેમનામાં ચતુર્થવર્ણની **સેવાવૃત્તિ** વિદ્યમાન હોય છે. એજ પ્રમાણે ક્ષત્રિયોએ પણ માત્ર શરીરબળથી જ સંતોષ માની લેવાનો નથી પણ તેમણે જ્ઞાન વિજ્ઞાનને પણ તેમના જીવનમાં વણી લેવું નેષ્ટએ. આના દૃષ્ટાંતમાં પૂર્વે જનક રાજાઓએ જ ઉપનિષદમાં ઘણા જણાસુઓને જ્ઞાનોપદેશ આપી કૃતાર્થ કર્યા છે. ગૌબ્રાહ્મણ પ્રતિપાળનો ઇલકાબ રાજા-

એને અપાતો હોવાથી રાજ્યો ગોપાલનાદિ વૈશ્યધર્મનું પણ યથાર્થ પાલન કરતા હતા. આગળના શ્રીરામ જેવા આદર્શ રાજ્યો પ્રજાની 'સેવામાં' જ પોતાનું સાચું ગૌરવ સમજતા હતા. એજ રીતે વૈશ્યો અને એવા પ્રધાન શુદ્ર ભાઈઓ પણ પોતપોતાના ધર્મ ઉપરાંત ચાતુર્વર્ણના ધર્મો સામાન્ય રીતે પાળતા હતા. આનું કારણ એ છે કે મનુષ્ય ભલે અપૂર્ણ જન્મ્યો, પણ પૂર્ણ થવું એ તેનું ધ્યેય હોવાથી તે કરણીના બળે "નર"નો 'નારાયણ' (Super man) થઈ શકે છે. આટલી પ્રાથમિક ભૂમિકા પછી હવે આપણે સર્વ મનુષ્યોએ સામાન્યપણે મનુષ્યની સાર્થકતા માટે જે ગુણો મેળવવા જોઈએ તેવા સામાન્ય ગુણો 'ધર્મો' હવે વિચારીશું.

ઉદ્યોગ

સારી સૃષ્ટિમાં દરેક વસ્તુ ગતિમાન છે અર્થાત કાર્ય કરતી હોય છે એટલે કે સર્વ કાંઈ ઉદ્યોગી હોય છે તેથી મનુષ્યે પણ હમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઈએ. જીવનની સફળતાનું આ સૌથી શ્રેષ્ઠ અને મહત્વનું સૂત્ર છે. આલસ્ય મનુષ્યાનાં મહાન્ રિપુઃ અર્થાત આળસ એ શરીરમાં રહેલો મહાન શત્રુ છે એ શાસ્ત્ર કથન સર્વાંશે સત્ય છે. 'નવરો બેઠો નખખોદ વાળે' અને "Idle man is the devil's workshop" અથવા આળસુ એ સેતાનને રહેવાનું સ્વાભાવિક સ્થાન છે એ ઉપલી કહેવતનો અર્થ દરેક સમજે. ટુંકમાં માણસે હમેશાં ઉદ્યોગી રહેવું જોઈએ એ તેના પોતાના જ હિત માટે આવશ્યક છે. પડ્યાં પડ્યાં સંચાઓ કટાઈ જાય છે, તેમ આળસુ માણસની દૈવદત્ત શક્તિઓ પણ કટાઈ જાય છે. જે જે પ્રજાઓ આજે સંપત્તિને શિખરે પહોંચી ગઈ છે તેનું કારણ એ છે કે તેઓ સતત ઉદ્યોગશીલ છે. ઉદ્યોગી માણસ જીવનને એક-આરામ કે વૈભવ વિલાસમાં વેડી નાખતો નથી; પરંતુ તે પોતાની તન, મન અને આત્માની શક્તિનો સોળે સોળ આના ઉપયોગ કરી પોતાનો સર્વદેશીય વિકાસ સાધે છે. સાચો ઉદ્યોગી માણસ જે કામ કરે છે તે પૂર્ણ પ્રેમથી અને કાળજીપૂર્વક કરે છે તેથી તેનું કામ દીપી નીકળે છે. આથી તેને પોતાને તેમજ દેશને સારો લાભ મળે છે. પશ્ચિમ

પાસેથી આપણે ઉદ્યોગનું શાસ્ત્ર શીખવું જોઈએ. આપણે તેમના જેવા ઉદ્યોગી થઈશું ત્યારે ભારતવર્ષ પણ તેમના દેશની પેઠે સમૃદ્ધિના શિખરે વિરાજશે.

ઉદ્યોગની પસંદગી

માણસે પ્રથમ શાંતિથી વિચારવું જોઈએ કે મારામાં કયા ઉદ્યોગ માટે સ્વાભાવિક અભિરુચિ રહેલી છે? એટલે કે તેણે પોતાના શોખનો વિષય ખોળી કાઢવો જોઈએ, કેમકે તેમાં જ તે પોતાનો પ્રાણુ પ્રેમથી પેરેવી શકે છે? કોઈપણ વ્યાપાર કે હુન્નર વગેરે પસંદ કરતાં પહેલાં માણસે તે 'કામ' પોતાને પસંદ છે કે નહિ? તેને માટે તેને સ્વાભાવિક રુચિ છે કે નહિ? તે નક્કી કરી લેવું જોઈએ. આ નક્કી કર્યા પછી તેણે તે કામમાં પ્રેમથી લાગી જવું જોઈએ. પોતાની પસંદગીનું કામ હોવાથી તે તે કામ ઉત્સાહપૂર્વક કરશે અને તેમાં તે જરૂર સિદ્ધિ મેળવશે, કેમકે તે કામમાં તે પોતાનો આત્મા રેડે છે, તેના આણુએ આણુ તે કામમાં ઓતપ્રોત થઈ જાય છે, અને તે કામમાં તેના આત્માનું આપ્તાદ પ્રતિબિંબ પડી રહે છે!!

આયોજન (Planning)

ઉદ્યોગની પસંદગી થયા પછી તે ઉદ્યોગની ખારીકમાં ખારીક માહિતી તેણે મેળવવી જોઈએ, અને સાથે સાથે તે માહિતી પ્રમાણે તેણે પોતાના ઉદ્યોગની રૂપરેખા (Planning) નક્કી કરી નાખવી જોઈએ. આ પ્રમાણે આયોજનપૂર્વક જે કામ કરવામાં આવે છે તે હમેશાં સંપૂર્ણ નીવડે છે. યોજના પૂર્વકનું કામ કરવાથી માણસને નાહક શ્રમ પડતો નથી, પરંતુ તેમાં એક જાતનો સજીવ આનંદ અનુભવાય છે. તે કામ તેના ધાર્યા પ્રમાણે ફળ આપતું જાય છે. માટે દરેક ધંધો કે ઉદ્યોગ પસંદ કર્યા પછી શાંતિથી તેની 'પૂર્ણ' યોજના ઘડી કાઢવી અને તે યોજના પ્રમાણે જ ઠેઠ સુધી તે કામ પાર પાડવું. યોજના એ ઉદ્યોગનું મંગળાચરણ અથવા તેનો પાયો છે. આ પાયો જેટલો

સારો તેટલો ઉદ્યોગ વધારે સમૃદ્ધ અને સ્થાયી નીવડે છે. પહેલું તો ‘મનમાં ત્રેવડીએ, હોડે હોડે યુદ્ધે ન ચડીએ’ એ ન્યાયે ત્રેવડ અથવા આયોજન કરીને જ ઉદ્યોગનું મંગળાચરણ કરવું હિતાવહ છે.

‘કરે’ગે યા મરે’ગે’

कार्यं साधयामि वा देहं पातयामि अर्थात् ‘કરવું’ કાં મરવું’ એ ઉદ્યોગી માણસનું જીવનસૂત્ર બની રહે છે. ‘ચડીએ તો કટકા થઈ પડીએ’ ‘Do or Die’ એ બધામાંથી એકજ ધ્વનિ નીકળે છે. ખરા ઉદ્યોગી નરસિંહમાં સતીના જેવું સત પ્રગટે છે અને તેથી તે પોતાના ઉદ્યોગમાં તન્મય બની જાય છે. પોતાના પસંદ કરેલા ઉદ્યોગની સિદ્ધિ માટે તે પોતાનો પ્રાણ પણ કુરબાન કરે તેમાં કંઈ આશ્ચર્ય પામવા જેવું નથી: ‘પાછું હઠવાનું’ તે જાણતોજ નથી. “विघ्नैः पुनर्पुनः प्रतिहन्यमानाः प्रारब्धमुत्तम जनान परित्यजन्ति” અર્થાત્ ઉત્તમ પુરૂષો ગમે તેવાં વિઘ્નો આવે તો પણ આરંભેલું કાર્ય પ્રાણતે પણ છોડતા નથી; બદલે તે ક્રોધ પણ ભોગે તે કાર્ય પાર પાડે છે. એટલે સાચો ઉદ્યોગી માણસ બીજા ત્રીજા ધંધા સામું ન જોતાં પોતાનાજ ધંધામાં જીવનનાં અંત સુધી પૂર્ણ પ્રેમથી મગ્નો રહે છે.

શાસ્ત્રીય જ્ઞાન

પોતે જે ઉદ્યોગ પસંદ કર્યો હોય તેનું ‘અથ’થી ‘ઈતિ’ સુધીનું સંપૂર્ણ શાસ્ત્રીય જ્ઞાન તેણે મેળવી લેવું જોઈએ તોજ તે ધંધામાં તે સફળ થઈ શકે. કાંપડની દુકાન, કે મીઠા, એક કે વીમા કંપની વગેરે જે કામમાં માણસ જોડાય તેણે તે કામનું બધું શાસ્ત્રીય જ્ઞાન મેળવી લેવું જોઈએ એટલુંજ નહિ પરંતુ, તે કામ બીજા ભાઈઓ કે કંપનીઓ કરતાં હોય તેની સફળતા નિષ્ફળતા વગેરેના ઇતિહાસથી પણ તેણે પરિચિત થઈ જવું કે જેથી તેનાં સફળતાનાં કારણ ભૂત અંગે પોતે અપનાવવાં જોઈએ તથા તેની નિષ્ફળતાનાં કારણોથી તેણે સાવચેત રહેવું જોઈએ. ટૂંકમાં જે ધંધો કરવો હોય તે ધંધામાં તેણે છેક નીચલે પગથીએથી

કામ કરી ઉપર આવવાનો પ્રયત્ન કરવો જોઈએ એજ તે ધંધામાં સફળ થવાનો સાચો માર્ગ છે. આ જ્ઞાનમાં અલખત તે પોતાની બુદ્ધિ વડે દેશકાલ મુજબ સુધારો વધારો કરી તે ધંધાને તે ઓર લાસદાથી પણ કરી શકે છે. શોધક બુદ્ધિ અને અવિશ્રાંત ઉદ્યોગ એ બન્નેનો સુયોગ ઉદ્યોગી માણસે સાધવો જોઈએ.

મિલનસાર સ્વભાવ

માણસ જંગલમાં જન્મતો કે રહેતો નથી પણ તે સમાજમાં જન્મે અને રહે છે તેથી તેણે સમાજમાં મિલનસાર થવું જોઈએ અને સમાજના નિયમાનુસાર સભ્યતા, પ્રમાણિકપણું, સત્ય, વગેરેનું પરાખર પાલન કરવું જોઈએ તોજ તે સમાજમાં આદરણીય અને તેના ઉદ્યોગમાં સફળ થઈ શકે છે. વાણીમાં મીઠાશ, ડાઘને પણ ઉપયોગી થવાની સ્વભાવિક પરોપકાર વૃત્તિ, અને આગળ વધવાની દરેક તકને વધાવી લેવાની આવડત એ ઉદ્યોગી માણસને ધંધામાં અચૂક સફળતા અપાવે છે. તેને હમેશાં ખાતરી હોય છે કે છલકપટ, કે દગાફટકાથી માણસને કદી પણ સાચી સફળતા મળતી નથી. ખોટા માણસો છળ કપટથી ઘડીબર ભલે પૈસા પેદા કરતા દેખાય પણ તેને તે ઝાંઝવાના જળ જેવા મિથ્યા સમજે છે. પ્રમાણિકપણું અને સત્ય તે કાયમ સુધી જનજની રાખે છે કે જેથી તેની સાથેવ્યવહાર રાખનારાઓને છેતરાવા કે દગાવાની મુદ્દલ પણ ધારતી રહેતી નથી. તે તેની 'શાખ'ને પ્રાણ જેવી કીમતી સમજી જનજની રાખે છે. કડવું ન બોલતાં તે મીઠાશથી સત્ય વ્યવહાર જનજવવાની કળા હસ્તગત કરી લે છે. મનુષ્ય સ્વભાવથી તે સુપરિચિત રહે છે એટલે તે સામા માણસને રીઝવીને તેને નુકશાન કર્યા વગર પોતાનું હિત સાધવામાં પાવરધો હોય છે. ક્યારે કેમ બોલવું, તથા કેમ વર્તવું એ તેની કુશાત્ર બુદ્ધિ તત્કાળ સમજવી દે છે તેથી તે સામાને હમેશાં પ્રિય થઈ પડે છે. વળી તે પોતાની મિલનસાર પ્રકૃતિથી સામા માણસમાં જે જે ગુણ જણાય તે તે પ્રહણ કરતો જાય છે, અને એ રીતે પોતાની નૈતિક મુડીમાં વૃદ્ધિ કરતો રહે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે હંસની પેઠે નીરક્ષીર

ન્યાયે કામના પણ અવગુણ સામું તો જોતો જ નથી એટલે તે પોતાના જીવન વ્યાપારમાં કદી પણ 'ખોટ'નો પ્રસંગ આવવા દેતો જ નથી. શુભ-માહી માણસને તો હંમેશાં લાભે જ લેખાં હોય છે !

મહત્વાકાંક્ષા

શ્રુતિ ભગવતીમાં કહ્યું છે કે “મૃમાવૈ સુખમ્ । નાલ્પેસુખમસ્તિ ॥” અર્થાત મોટાપમાં સુખ છે, થોડામાં સુખ નથી. આથી દરેક મનુષ્યે મહત્વાકાંક્ષા (High ambition) વાળા થવું જોઈએ. જેનું ખ્યેય મહાન છે તે જ મનુષ્ય કહેવાવાને યોગ્ય છે. પુરૂષાર્થ કરે તે જ ‘પુરૂષ’ કહેવાય છે, ખેતી રહે અને કપાળે હાથ દઈ ‘નસીબમાં હશે તેમ થશે’ એવા એદી પુરૂષને કાંઈ પ્રાપ્તિ નથી થતી. ઉદ્યોગિનં પુરુષસિંહં મુપૈતિ લક્ષ્મી અર્થાત પ્રખર પુરૂષાર્થી નરસિંહને જ લક્ષ્મી પ્રાપ્ત થાય છે ! માટે હંમેશાં પુરૂષાર્થમાં મંડ્યા રહેવું ઇષ્ટ છે. ખરી રીતે જોઈએ તો કોઈથી ‘નવરા’ રહી શકાતું જ નથી પ્રકૃતિ સૌને કાંઈને કાંઈ કરવામાં પ્રેર્યાં જ કરે છે. છેવટે આપણે ઘણા કહેવાતા ‘નવરાઓ’ને હાથ પગ હલાવ્યા કરવા જેવી અથવા ખોલ ખોલ કર્યા કરવાની વ્યર્થ ચેષ્ટા કરતા, ઢંગ ઘડા વિનાની ક્રિયા કરતાં જોઈએ છીએ તે ઉપરથી જ ગીતાજીમાં ભગવાને અર્જુનને કર્મયોગનો ઉપદેશ કરતાં સિદ્ધાંતરૂપે કહ્યું છે કે ન જાતુ કશ્ચિત્ તિષ્ઠત્ય કર્મકૃત્ અર્થાત કોઈ પણ માનવી કર્મ કર્યા વગર રહી શકતો જ નથી. પ્રકૃતિ તેને બળાત્કારે કર્મમાં-સારા નરસાં-પ્રેર્યાં જ કરવાની. જે આમ છે તો પછી આપણે હેતુપૂર્વક, કંઈક પોતાનું તથા પારકાનું પ્રેયસ કાં શ્રેયસ બન્ને સદાય તેવાં કર્મ સમજપૂર્વક પ્રેમથી કાં ન કરવાં ? આ ઉપરથી એમ ફલિત થાય છે કે આપણે સમજપૂર્વક આપણું કર્તવ્ય પ્રેમથી કર્યા કરવું તેમાં જ આપણું શ્રેય છે અને તેમાં જ મનુષ્ય જન્મની સાર્થકતા રહેલી છે. હવે આ કર્મ, અકર્મ તથા વિકર્મની ફિલસુફી જે ગીતાજીમાં ભગવાને ચર્ચી છે તે બહુ મનનીય છે અને જાણીએ ત્યાંથી જ તે સમજ લેવી શ્રેયસ્કર છે. અત્રે તો કર્મ સમજ-

પૂર્વક કરવાં, પ્રેમથી કરવાં, અને તેમાં પણ આપણી ઉત્તરોત્તર વૃદ્ધિ થતી રહે તેવી મહત્વાકાંક્ષા પૂર્ણ થતી રહે તેવી રીતે કરવાં એજ વકતવ્ય છે. સૃષ્ટિનો સાચો ક્રમ એ છે કે ‘વૃદ્ધિ પામવું.’ જન્મીને બાળક વૃદ્ધિ પામતું પામતું પૂર્ણ યૌવન પ્રાપ્ત કરે છે. નાનાં અંકુરો ફરીને મોટાં વૃક્ષોમાં પરિણમે છે એટલુંજ નહિ પણ પરંતુ મિષ્ટ ફળો આપી પોતાનું અસ્તિત્વ સાર્થક કરે છે. તેજ પ્રમાણે આપણે પણ મહત્વાકાંક્ષા રાખી નાનામાંથી મોટા થવું. માત્ર શરીરથીજ મોટા થવું એટલુંજ નહિ પરંતુ તનની સાથે મન અને આત્માનો પણ સંપૂર્ણ વિકાસ સાધવો એજ મનુષ્ય જીવનનું મહામુલ્ય બ્યેય છે. દુકાનમાં વાસીદું વાળનાર વણિક પુત્ર ધીરે ધીરે નામું લખતાં શીખે છે. કાપડની જાત ઓળખે છે. તેના ભાવો સમજે છે, થડાવાળાને માગ્યા મુજબ માલ તે તડાળ આપતો જાય છે. અને છેવટ તે પણ ગ્રાહકનું મનરંજન કરી તેજ થડાવાળો થઈ ખેસે છે. એટલુંજ નહિ પણ તે એક દિવસ દુકાનનો માલિક કે ભાગીદાર પણ થાય છે ! આનું નામ મહત્વાકાંક્ષા ! એ રીતે એક શીટર ધીરે ધીરે સાંચા કામ જાણીને અનન્ય ડાહ્યવર થાય અથવા એનજીનીઅર થાય તેને મત્ત્વાકાંક્ષી માણસ જાણવો. એક મીઝનો સાધારણ કારકુન આપણને આગળ વધતાં વધતાં મીઝનો મેનેજર થાય ત્યારે જાણવું કે તે પ્રગતિશાળી મહત્વાકાંક્ષી છે. આવા માણસો હમેશાં જીજ્ઞાસુ હોય છે, તેઓ પોતાના ધંધા સંબંધી જ્ઞાન પુઝી પૂઝીને કાં તે સંબંધી પુસ્તકો વાંચીને વધાર્યાજ કરે છે. તેઓ હમેશાં કામમાં આગળ પડતા અને હમેશાં ગમે તેવું કાંઈ કામ આવે તો પણ હોંશથી કરનારા હોય છે. નામા ઠામા ઉપરથી તે ધંધાની ખુખીઓ જાણી લે છે. મીઝના નામાંમાંથી નામાંવડીઓ ફની ખરીદથીમાંડી બધી બાબતો પોતાના મગજમાં ભરે છે. તેના ભાવતાલ પરથી કાપડનો ખર્ચ કેટલો આવે છે, તે તે સમજી શકે છે અને તેથી અમુક ટકા નફો ચડાવી વેચાણ થયું હોય તે ભાવ જાણવાથી ભાગીદારો કેટલું કમાતા હશે વગેરે બધી બાબતો જાણી શકે છે. જવાબદારીવાળાં કામથી

કે ખરીદીનાં કાંઈ પણ કામથી તે કંટાળતો નથી એટલુંજ નહિ પણ તે પોતાનું કામ ઉપરીઓ સંતોષ પામે તેવી કાળજી અને ખંતથી કરે છે અને તેથી તે પોતાના પગાર વગેરેમાં વધતોજ જાય છે. આવા માણસમાં ચૈતન્યની જ્યોત જગૃત જળહળતી રહે છે. એથી ઉલટું જે માણસ હાંદગીબર, શીટર કે કલાર્કજ રહ્યા કરે છે. પણ જરાય આગળ વધતો નથી તેનો ચૈતન્ય હરી ગયેલો જાણવો. તે શ્વાશોશ્વાસ લે છે એટલે લોકમાં જીવતો કહેવાય પણ તેના ચૈતન્યમાં ગતિ દર્શક ધબકારા વાગતા હોતા નથી માટે સૌએ હમેશાં મહત્ત્વાકાંક્ષી બની પોત પોતાના વેપાર, ધંધા, કે નોકરીમાં આગળ વધતા રહેવું તોજ જીવન સાર્થક થયું ગણવું.

આઝાદી

પરમાત્મા તરફથી આ જીવને જે મોટામાં મોટી બક્ષીસ મળી છે તે આઝાદી છે. આ જીવ પાપ કે પુણ્ય તેની ભુધિ તથા સંયોગાનુસારે કરવા સ્વતંત્ર છે. આપણે જન્મીએ ભલે ગુલામ, પણ મરવું તો આઝાદ રહીનેજ. જેમ આગળ આપણે જોઈ ગયા તેમ મહત્ત્વાકાંક્ષા વિનાનો માણસ સાચો માણસ ન કહેવાય તેમજ આઝાદી વિનાનો માણસ પણ સાચો માણસ ન કહેવાય. એટલે દરેક માણસનું પ્રથમ કર્તવ્ય એ રહે છે કે તેણે જેમ અને તેમ તરત આઝાદ થવા પૂર્ણ પ્રયત્ન કરવો. આપણને કોઈ પણ જાતની ગુલામી ન હોવી જોઈએ. ચા, બીડી, તમાકુ, અરીણ, દારૂ વગેરે કોઈ પણ વ્યસનના આપણે ગુલામ ન થવું જોઈએ. તેજ રીતે વૈભવ વિલાસ કે એશઆરામમાં પણ ડાહ્યા માણસે ફસાવું ન જોઈએ. ચૈતન્યવાન માણસ ગુલામીના બંધન કાપી નાખ્યોજ જંપે છે. શરીર મન અને આત્માનું સ્વાતંત્ર્ય એ તેનો જીવન મંત્ર બની રહે છે. ગુલામીને તે એક પાપરૂપ સમજે છે અને તેનાથી તે હર પ્રકારે મુક્ત થવા મથે છે. જેમ કોઈને ગુલામ બનાવવા એ 'પાપ' છે તેમજ ગુલામ રહેવું એ પણ એવું પાપરૂપ છે એમ

આપણે સૌ ભારતવાસીઓ સમજીશું ત્યારેજ આપણે સ્વતંત્રતા દેવીનાં દર્શન કરવા ભાગ્યશાળી થઈશું. એજ રીતે શોષણ કરવું (Exploit) જેમ પાપ છે તેમ શોષિત થવું (to be exploited) એ પણ એટલુંજ પાપ ભરેલું છે એ આપણે ખાસ સમજી રાખવાનું છે. અને તેને માટે આપણે સૌએ ‘સ્વદેશી’ના મહામંત્રની દીક્ષા લેવી જોઈએ. દરેક ભારતવાસી સ્વદેશી વ્રત સ્વીકારી લે તો પછી પરદેશીઓ અહીં એક ઘડીપણ આપણું શોષણ કરવા રહી શકશેજ નહિ. ડાહ્યા માણસો સામા માણસનો દોષ કાઢવા કરતાં પ્રથમ પોતાનો દોષ જુએ છે અને આમ પોતાના દોષ જોનારા અને તે દોષને યત્નપૂર્વક કાઢીનેજ જાંપનારાજ આખરે સુખી થાય છે. માટે આપણે હંમેશાં આઝાદ થવા પ્રયત્ન કરવો જોઈએ. અને તે આઝાદી હાંસલ કરવાનું અમોઘ શસ્ત્ર તે સ્વદેશી વ્રત છે. આપણે સૌએ આપણા દેશમાંજ બનેલો માલ વાપરવાની પ્રતિજ્ઞા લેવી જોઈએ. ભલે તે માલ મોંઘો હોય, અને હલકો પણ હોય છતાં આપણે તેજ સ્વદેશી માલ લેવો. પરદેશી માલ મોંઘો હોય અથવા વધારે સારો હોય છતાં તે સહુજ ભારતવાસીએ કદી પણ ન લેવો જોઈએ. જ્યારે આપણે પરદેશીની મોહિતીથી મુક્ત થઈ ત્યારે ભારત વર્ષમાં સ્વાતંત્ર્ય સુર્યનો ઉદય થશે. એટલે આપણે હંમેશાં પરદેશી માલના વેપારી કે આડતીઆ ન થતાં હંમેશાં સ્વદેશી માલનાજ વેપારી તથા પ્રચારક થઈ તેમાં જ આપણું હિત છે. બદક સ્વદેશીનો પ્રચાર કરવો એજ આપણું સ્વશ્રિષ્ટ કર્તવ્ય છે.

વ્યાપારમાં લક્ષ્મીનો વાસ.

વ્યાપારીઓજ લક્ષ્મીનંદન થઈ શકે છે. નોકરીતો ન કર્યા જેવીજ છે. માટે વ્યાપાર ધંધાની તાલીમ લેવા થોડો વખત ભલે આપણે નોકરી કરીએ પણ છેવટે આપણું જ્યેય તો વ્યાપાર ધંધાનુંજ હોવું ઘટે છે. હંમેશાં દરિદ્રતા જેવું દુઃખ નથી. દરિદ્ર જન્મવામાં કાંઈ નાનમ નથી, પણ દરિદ્ર રહેવું એ તો કલંકરૂપ-પાપરૂપ છે. અને દરિદ્રતાને ટાળવા માટે

હંમેશાં માણસે આકાશ પાતાળ એક કરવા જેવો પુરુષાર્થ કરી લેવો જોઈએ. વ્યાપારમાં જ લક્ષ્મીનો વાસ છે એ સિધ્ધ થઈ ચૂકેલી હકીકત છે. આથી માણસે અને ત્યાં સુધી સ્વતંત્ર વ્યાપારનું જ જીવન ખેંચે બનાવવું ઊચિત છે. નોકરી જેવી કાર્મ પરાધીનતા નથી. ધણીવાર નોકરોને આત્માના અંતર્નાદથી પણ વિરૂધ્ધ વર્તવું પડે છે તે પણ નોકરીની ચિંતાને લીધેજ. માટે જેને આઝાદ થવું હોય તેને મોટી વહેલી નોકરી મૂકીને સ્વતંત્ર થયેજ છૂટકો છે. ધણી નોકરી લાભદાયી હોય છે એટલે કે સારા પગાર વાળી હોય છે અને ફટલીક જનતની સ્વતંત્રતાવાળી પણ હોય છે પણ તેને આપણે સોનાની બેડી સમજીશું. સોનાની પણ 'બેડી' તો ખરીજને. મોટા પગારવાળી નોકરી કરતાં પણ થોડી આવકવાળો સ્વતંત્ર ધંધો આઝાદ વૃત્તિવાળો માણસ વિશેષ પસંદ કરશે. આપણા જીવાત્મામાં પરમાત્માનો વાસ છે અને નીતિધર્મવાળા સદાચરણીને તે અંતર્યામી પ્રભુનો નાદ સંભળાયા વગર રહેતો નથી. આવા માણસો પોતાના અંતર્યામી પ્રભુના અંતર્નાદ પ્રમાણેજ પોતાનું જીવન વ્યતીત કરે છે. તેને કામની પુશામત કરવી પસંદ હોતી નથી. ગમે તેવું નુકસાન થાય તો તે હસ્તે મોઢે વેડી લે છે પણ તે કદી પોતાના આત્માના અવાજને અવગણતો નથી. આ રીતે મહાત્માકાંક્ષી માણસને આઝાદી એ પ્રાણુથી પણ પ્યારી છે અને તેને માટે તે પોતાના પ્રાણુ પણ ન્યાયાવર કરી નાખે છે !! દુકમાં તે હંમેશાં આઝાદજ રહેવા પ્રયત્ન કરે છે. પોતાનો વ્યાપાર ધંધામાં તે નીતિથી આગળ વધી તે પોતાની મહત્વાકાંક્ષાને પણ સંતોષે છે તેમાં તેની આઝાદી પણ જળવાઈ રહે છે, માટે ડાહ્યા માણસોએ જીવન સાધન તરીકે જવાબદાર સ્વતંત્ર ધંધોજ પસંદ કરવો ઇષ્ટ છે.



પ્રકરણ ૩ જી

વ્યાપારની વિશિષ્ટતા

જીવનની જરૂરીઆતો

અન્ય અને વસ્ત્ર એ બે જીવનની અનિવાર્ય શુદ્ધ આવશ્યકતાઓ છે. આ પ્રાથમિક જરૂરીઆતો ગમે તે પ્રકારે દરેક પ્રાણીએ મેળવવી જોઈએ. અન્ય માટે પ્રભુએ ખેતીની વ્યવસ્થા કરી છે અને વસ્ત્ર માટે પણ પ્રભુએ રૂ ઉત્પન્ન કર્યું છે. અને તેમાંથી વસ્ત્ર બનાવી મનુષ્ય પોતાના વસ્ત્રની જરૂરીઆત પૂરી પાડી શકે છે. આથી ખેતી, અનાજનો વેપાર, તથા કાપડનો વેપાર એ વ્યાપારની મુખ્ય વસ્તુઓ ગણાય છે. પછી તેને અંગે કરીઆણા વગેરેના પણ વ્યાપારો પણ હોય છે. એક મિલો વીમા કંપની, આડતનું કામ એ પણ વ્યાપારનાંજ અંગો છે. દરેક પ્રાણીને અને દરેક દેશને અન્ન અને વસ્ત્રની મુખ્ય જરૂરીઆતો પૂરી પાડવા માટે ખેતીનો તથા કાપડ બનાવવાનો ધંધો કરવો પડે છે. ખેતીનું કામ એક શાસ્ત્ર છે. તેને કૃષિ શાસ્ત્ર કહેવામાં આવે છે. તેજ રીતે રૂમાંથી સુતર બનાવવું અને તેને વણીને કાપડ બનાવવું તેનું પણ એક શાસ્ત્ર છે. તેને વણાટવિદ્યા કહે છે. દરેક દેશમાં આ કૃષિવિદ્યા તથા વણાટવિદ્યાનું જ્ઞાન તે દેશના વાસીઓને આપવાનો તે દેશના મન્ય કર્તાઓએ પ્રયત્ન કરવો જોઈએ.

કૃષિવિજ્ઞાન

પાશ્ચિમાત્યોએ ભૌતિક વિદ્યાનો સારો પ્રચાર કર્યો છે અને તેમાં તેઓ એવા પાવરધા છે કે તેઓ તે જ્ઞાનના પ્રતાપે પૌર્વાત્યો કરતાં વધારે સુખી છે. તેઓ હમેશાં નવીન શોધખોળના અભ્યાસી હોય છે અને વિવિધ અખતરાઓ કરી તેમના ભૌતિક જ્ઞાનમાં વધારો કર્યા જ કરે છે આપણે પૌર્વાત્યોએ આ ભૌતિક જ્ઞાનમાં પાશ્ચિમાત્યોને ગુરુ તરીકે સ્વીકારી તેમની પાસેથી તે વિદ્યાનું જ્ઞાન મેળવવું અત્યંત આવશ્યક છે. પાશ્ચિમાત્યો પોતાના પરિશ્રમને બળે અને પોતાની અકક્કલ હુશિયારીના પ્રતાપે જમીનમાંથી વધારે સારો પાક આપણા કરતાં મોટા પ્રમાણમાં ઉપજાવી શકે છે. તેનું કારણ તેમની શોધખોળ અને ખંતજ છે. આપણે હજી જૂની રૂઢિ પ્રમાણે આંખો મીચીને વેઠતી માફક ખેતી કરીએ છીએ તેથી આપણી જમીનનો પાક પ્રમાણમાં અને જાતમાં ઉતરોત્તર ઉતરતો જાય છે અને જમીન પણ પૂરતા ખાતરના અભાવે રસકસ વિનાની થતી જાય છે. આથી આપણે તેમની માફક જમીનમાં છાણ વગેરે પાકને પોષક એવીજાતનું ખાતર નાખી સમૃદ્ધ બનાવવા કાશિપ કરવી જોઈએ. તોજ આપણે સારો પાક મેળવી શકીએ. આ ઉપરાંત મોટા સમૂહમાં જમીન રાખી એ ચાર ખેડુત કુટુંબોએ સંગઠિત રીતે તેમના માફક યંત્રો દ્વારા ખેડવાને તેમજ જમીનને પાણી પાવાના પ્રયોગો કરી જેવા આવશ્યક છે. સંઘશક્તિ-બળવાન છે; માટે ખેડુતોએ સંગઠન સાધી પોતાની જમીનને સારા ખાતરથી સમૃદ્ધ બનાવી તેને યાંત્રિક હજોથી ખેડી તેમજ પાણી પાઈ સમૃદ્ધિ બનાવવી જોઈએ જ એટલું જ નહિ પરંતુ તેમાં સારાં પસંદ કરેલા વીણેલાં બી, વાવી તેની યોગ્ય માવજત રાખી સારો પાક મેળવવા દરેક ઉપાય વાપરી જેવા જોઈએ. તો જ આપણી ખેતીનો ઉદય થશે. આ રીતે શાસ્ત્રીય રીતે ખેતી કરવાથી જ અનાજનો પાક સારો ઉતરશે તેથી પ્રજાને પૌષ્ટિક ખોરાક મળશે કે જેથી આપણી પ્રજા વીર્યવાન બનશે. આજ ભારતવાસીઓ શરીરે માયકાંગલા જેવાં, હાડપિંજર જેવાં

જાણાય છે તેમને સારા પૌષ્ટિક ખોરાક પૂરતા પ્રમાણમાં આપવાથી તેઓ હુબ્તુપુટ અને વીર્યવાન બનશે. આને માટે આપણે આપણી ખેતીમાં સમયાનુસાર સુધારો વધારો કર્યા કરવો જોઈએ અને આપણા રાજ્યકર્તાઓએ પણ તેમાં પૂરતી મદદ કરવી જોઈએ. આ પ્રમાણે શાસ્ત્રીય રીતે સંગઠીત થઈ જો ખેતીનો 'ધંધો' કરવામાં આવે તો તે ધંધા દ્વારા પણ મનુષ્ય આઝાદી અને પોતાની મહત્વકાંક્ષા સિધ્ધ કરી શકે છે.

પશુ પાલન

ખેતીની પેઠે આપણા પશુઓની પણ ખાસ કરીને બળદોની પણ દશા અત્યંત શોચનીય છે. આપણી ગાયો દુર્બળ, કદમાં નાની અને દુધ આપવામાં પણ ઓછી છે. ત્યારે અમેરિકા વગેરેમાં ગાયો બળદો હુબ્તુપુટ હોય છે અને દુધ પણ આપણી ગાયો કરતાં ઘણું આપનાર હોય છે. તેનું કારણ એજ છે કે તેમણે કૃષ્ટિ વિજ્ઞાનની પેઠે ગોપાલનનું પણ સાસ્ત્ર બનાવ્યું છે. આથી તેઓ ગાયોની ઓલાદ ઉત્તરોત્તર સુધારતા ગયા છે. તેઓ ગાયોને ઉત્તમ બનતો ખોરાક નિયમિતપણે આપે છે. તેમની ગોશાળા-તબેલાઓ-પણ જોવા લાયક હોય છે. તેમની ગોશાળા શુદ્ધ સાફ હોય છે. પુરતા હવા ઉગ્મસ વાળી હોય છે તથા ગાયો વગેરેને બગાડ વગેરે કરડે નહિ તેવું વાતાવરણ રાખે છે. તેમને ચરવા લઈ જવાનાં ખાસ બીડો (Pastureground) હોય છે. પાણી પણ તેમને શુદ્ધ પાવામાં આવે છે. તેમની ભેંસો આપણી ભેંસોની માફક કાઢવમાં આજોટનારી મેલીગંદી હોતી નથી પણ તેમને હમેશાં રીતસર નવરાવવામાં આવે છે. સ્વચ્છ (cleanliness) એ તો પાશ્વિમાત્યોનું જીવન સૂત્ર છે. પોતે તો સાફસુફ રહેજ પણ પોતાના નોકર ચાકરોને તથા પશુઓને પણ તેઓ જેવાંજ સાફસુફ રાખે છે. વળી તેઓ તે ગાય ભેંસને દોહતી વખતે વાજીંત્ર વાદન વગેરે દ્વારા તેમને પ્રસન્ન કરી સારા પ્રમાણમાં દુધ મેળવવાનો પણ પ્રયત્ન કરે છે. આ બધું આપણે

અનુકરણ કરવા જેવું છે. તેથી તો તેમણે ગોશાળા દુધ વગેરે પુર પાડવાના ધંધા વિકસાવ્યા છે. અને આ ધંધા પણ હવે વ્યાપારમાં ગણાવા લાગ્યા છે અને તેમાંથી તે ધંધાદારીઓ સારા લાભ ઉઠાવે છે. જેમ પારસમણિનો સ્પર્શ થતાં લોદું 'સોનું' બની જાય છે, તેમ પુરૂષાર્થ પાશ્વિમાત્મ્ય પ્રજ્ઞ જે ધંધો હાથમાં લે છે તે 'ધંધો' તેમને લાભદાયી બની જાય છે કેમકે તેમાં પોતાનો આત્મા તેડે છે અને તેમાં શાસ્ત્રીય શોધખોળ કરી તેને હમેશાં સજીવ પ્રગતિશીલ રાખ્યા કરે છે. આપણે પણ તેમની પેઠે સંગઠિત થઈ પશુ પાલનનો ધંધો શાસ્ત્રીય રીતે ચલાવીએ તો તે 'ધંધો' બહુ (Prospective) લાભદાયી છે. તેઓ બળદોને પણ એવી સારી રીતે રાખે છે અને ખાસ કરીને તેમના સાંઠ બહુ સારા હોય છે કે જેથી ગાયની ઓલાદ ઉત્તરોત્તર સુધરતી જાય છે. પ્રજ્ઞેત્પત્તિના શાસ્ત્રમાં પાશ્વિમાત્મ્યો એટલી હદ સુધી નિખળાત થયેલા છે કે માત્ર મનુષ્ય પ્રજ્ઞજ સારા બાંધાવાળી નિરોગી ઉત્પન્ન કરીનેજ તેઓ સંતોષ માની ખેસી રહ્યા નથી પરંતુ તેમણે ગાયો, બળદો ઘોડા વગેરે પશુઓ પણ સારા કદ વાળા અને ઉત્તરોત્તર નિરોગી થતા જાય તેની પાછળ પણ તેમણે ખૂબ પરિશ્રમ કરેલો અને હજી પણ તેમનો તે પરિશ્રમ ચાલુ છે. આપણે ત્યાં પણ સારા પશુઓ ઉત્પન્ન કરવા માટે તેમની ઓલાદ સુધારવા માટે સુભાગ્યે લક્ષ આપવાની શરૂઆત થયેલી છે પણ હજી તે ક્ષેત્રમાં ઘણું કરવાનું બાકી છે. ખાસ કરીને આપણા ગોભક્ત હિંદુઓ તેમણે તો ગોપાલન માટે ખાસ આગ્રહ રાખી ગાયોની તથા ભેંસો વગેરેની ઓલાદ સુધરે તેવા પ્રયાસો સંગઠિત રીતે અને આપણને લાભ થાય તેવી ધંધાદારી દૃષ્ટિથી કરવા જોઈએ અને એ રીતે ખેતીની પેઠે ગોપાલનને પણ એક કમાણીના સાધન તરીકે ખીલવવું કે જેથી તે બંને ધંધા લાભદાયી થઈ શકે. આને માટે આપણે પરિશ્રમ પાસેથી તે જ્ઞાન લેવું જોઈએ. જરૂર પડે ત્યાં જઈને તે જ્ઞાન સંપાદન કરી આપણે આપણી ખેતીને તથા ગોપાલનને શાસ્ત્રીય પદ્ધતિ પ્રમાણે ડેળવવાની ખાસ આવશ્યકતા છે.

અનાજનો વેપાર

અન્ન એ જીવનની પ્રાથમિક જરૂરીયાત હોવાથી અનાજનો વેપાર દરેક દેશમાં મોટા પ્રમાણમાં ચાલી રહ્યો છે. ખેડુતો અનાજ ઉત્પન્ન કરે પણ તે દેશના ખુણે ખુણામાં દરેક માણસને પહોંચાડવાનું કામ તો કુણીઆઓજ કરે છે. કયા દેશમાં શું અનાજ પાકે છે અને કયા દેશમાં તેની વધારે જરૂર છે અને ત્યાં તે કેમ સરતી રીતે લઇ જવું આવી માહિતીઓ અનાજના વેપારીને મેળવવી પડે છે. આથી તેને ભૂગોળનું સાદું જ્ઞાન હોવું જોઈએ. વળી તે અનાજ રેલ કે વહાણ વગેરે દ્વારા લાવવું તેનો પણ ઉકેલ તેને કરવાનો હોય છે. ત્યાં નાણાં કેમ આપવાં વગેરે માટે તેને આડત, હુડી પત્રી, ખેંક, શરાશી, વગેરેનું જ્ઞાન પણ જરૂર મેળવવું જોઈએ. વળી વચમાં માલને નુકસાન પહોંચે તો તેની સલામતી માટે વીમો કેમ ને કયાં ઉતરાવવો આ બધું જ્ઞાન એક સફળ વેપારીને હોવું જોઈએ. અનાજના વ્યાપારમાં આ જનતની આવશ્યકતા છે. અનાજની ખરીદી કરી તેને તે દેશમાંથી રેલ વગેરેમાં ચડાવવો ત્યાંથી પાછો પોતાના દેશમાં ત્યાં તેની ખપત હોય ત્યાં ઉતારવો પછી તેને વેચવો તેમજ આ ખરીદ વેચાણ વગેરેના હિસાબ-કિતાબ રાખવો આવાં કામોમાં તેને માણસોની જરૂર પડે છે. અને તે પણ દરેક કામને ખાસ લાયક હોય તેવા માણસો તેને મેળવવાં જોઈએ અને એ બધાના હાર્દિક સહકારથી તેને તેના વ્યાપારમાં સફળતા મળે છે. જેમ એક રાજતંત્ર ચલાવવામાં કુશળતા જોઈએ છીએ તેમ આ અનાજ વગેરેનો વ્યાપાર ચલાવવામાં કુશળતા જોઈએ. એમાં પણ કુશળ વ્યાપારી પ્રથમથી કાળજી રાખી યોજના (Planning) ધડી કાઢે છે અને પછી તે યોજનાનો વ્યવસ્થિત રીતે (Systemetically) અમલ કરતો જાય છે. આ યોજના તથા વ્યવસ્થાની દરેક ધંધામાં ખાસ આવશ્યકતા છે, એટલુંજ નહિ પણ તે તે ધંધાની સફળતાનો આધાર તેનાજ ઉપર હોય છે. આપણી અંગ્રેજ સરકાર મૂળ તો વ્યાપારી પ્રજાજ છે અને તેણે ઇસ્ટ ઇન્ડીઆ કંપની દ્વારા વ્યાપારમાંથી જ પોતાની સત્તા જમાવી

છે એ ખાસ યાદ રાખવા જેવું છે. તેમની વ્યાપારની કુનેહ અજબ છે. આપણે તેમની ખટપટ, રાજરમત ભેદનીતિ (Divide & rule) વગેરે કૂટ ચાણક્ય નીતિનું અનુકરણ ન કરીએ. તેમની શોષણ નીતિથી (Exploiting) પણ આપણે દૂર રહીએ પરંતુ આપણે તેમની પાસેથી સાહસ, સંગઠન, યોજના શક્તિ, વ્યવસ્થા શક્તિ વગેરે અનેક ગુણોનું તો જરૂર અનુકરણ કરીએજ. અંગ્રેજી પ્રજા તેમજ પશ્ચિમની ખીણ પ્રજાઓ આજે જે સમૃદ્ધિના શિખરે વિરાજી રહી છે તેનું મુખ્યકારણ તેમની વ્યાપારી કુનેહ, તેમજ સાહસ, સંગઠન, ખંત વગેરે તેમના અનુકરણીય ગુણોજ છે. આપણે પણ આપણા વ્યાપાર ધંધામાં સફળ થવું હોય તો તેમના જેવાજ સાહસિક થવું જોઈએ; દેશ પરદેશ ખેડવા જોઈએ, વિચાર કરી સસ્તે ભાવે જે દેશમાં જે અનાજ વગેરે થતું હોય તે ખરીદી જ્યાં તેનો સારો ભાવ આવે ત્યાં તે પહોંચાડી વેચવું જોઈએ અને આ બધું કામ યોજના અને વ્યવસ્થાપૂર્વક કરવું જોઈએ તોજ આપણે અનાજ વગેરે ધંધામાં સફળ થઈએ.

સહકાર અને સંગઠન (Co-operation)

એકલાનો સંસાર હોતોજ નથી બદલે એકલાથી સૃષ્ટિજ સંભવતી નથી એ હાથ વિના તાળી પડે જ નહિ તેમ સંસારરૂપી રથ પણ એ ચક્રથી ચાલે છે. અર્થાત સંસાર વ્યવહાર એ અથવા વધારેથીજ સારી રીતે ચાલે પણ એકલાથી તો નજ ચાલે. આમ છે એટલે વ્યાપારમાં સંગઠન એ ખાસ કરીને મુખ્ય પાઠ ભજવે છે. શ્રુતિ ભાગવતી પણ કહે છે 'ક સહનાવવતુ સહનૌમુનક્તુ સહવીર્યં કરવાબૃહૈ તેજસ્વિના વધીતમસ્તુ । મારિદ્વિષાવૃહૈ । અર્થાત હે પ્રભો!અમે સાથે રહીએ અને અમારૂં સાથે સંરક્ષણ કરજો, અમે સાથે રહીને એક ખીળને આપીનેભોગ ભોગવીએ સાથે રહીનેજ એક ખીળનું કામ હોંશથી દીપી નીકળે તેવું કરીએ. અમારૂં ભણેલું જ્ઞાન તેજસ્વી ચરિતાર્થ થાઓ. અમે એકખીળને દ્વેષ ન કરીએ અને સંપીને રહીએ. પશ્ચિમની પ્રજામાં 'સંપ' અને

‘સંગઠન’ તેમના હાડો હાડમાં પ્રવર્તી ગયાં છે તેથી તેઓ આજ સર્વ જગતના સ્વામી થઈ બેઠા છે. આપણામાં સંપ અને સંગઠનનો અભાવ હોવાથી દુઃખી, દરિદ્રી અને ગુલામ બની ગયા છીએ; તેથી આપણે સુખી અને સ્વાધીન થવું હોય તો આ સંપ અને સંગઠનનો મહામંત્ર અપનાવવો જોઈએ. શાંતિના સમયમાં શું કે યુદ્ધના સમયમાં પશ્ચિમની પ્રજા હમેશાં સંગઠિત અને સંપીલીજ રહે છે. તેથી તેઓ શાંતિના સમયમાં મોટાં મોટાં વ્યાપારી સાહસો ખેડવા ભાગ્યશાળી થાય છે અને યુદ્ધના સમયમાં સંપ અને સંગઠનના બળે તેઓ વિજયમાળા પહેરવા ભાગ્યશાળી થાય છે. તેમની દરેક ક્ષેત્રમાં સફળતાની આ સાચી ચાવી છે.

‘સંઘશક્તિ યજ્ઞવાન છે’ આ સૂત્ર પર સફળતાનો સાચો આધાર છે એવું તેમને સમજવાથી તેઓ જે જે વેપાર કરે છે તેમાં સંગઠિત થઈને તેઓ આગળ વધે છે. આમ કરવાથી તેમને વેપાર ધંધામાં સફળતાનાં જે મુડી, મગજ અને મહેનત-એ ત્રણે સાધનો છે તે તેમને સહેલાઈથી મળી રહે છે. આખા યુરોપ અમેરિકામાં ફરી વળે પણ ત્યાં એકલી અટુલી વ્યક્તિ કોઈ પણ વેપાર ધંધો ચલાવતી દેખાશે નહિ. ત્યાં હમેશાં લક્ષ્મીચંદ એન્ડ બ્રધર્સ, વા લક્ષ્મીચંદ એન્ડ સન્સ, કે લક્ષ્મીચંદ એન્ડ કા. લી. એવાં દુકાનનાં પાટીઆં જોવામાં આવશે. પણ અહીંની પેટે ‘ગાંડલાલ ગરીબદાસ’ એવી કોઈ એક વ્યક્તિની દુકાન ભાગ્યેજ જણાશે. એથી પણ આગળ વધીને વ્યક્તિને વિલીન કરીને કેવળ ધંધાને આગળ કરનારી કુંઠ ના બોડોં પણ વધારે દેખાશે; જેવી કે જ્યુપીટર ટ્રેડીંગ કુંઠ, જ્યુપીટર મીલ્સ લીં, જ્યુપીટર ઇન્સ્યુરન્સ કું. લીં વગેરે આમ પશ્ચિમમાં ધણે ભાગે વ્યાપાર ધંધામાં સહકાર અને સંગઠન મુખ્ય ભાગ ભજવે છે. તેજ રીતે આપણે પણ જો સંગઠિત થઈ એક બીજાનો સહકાર કેળવી કામ ધંધો કરીએ તો તેથી આપણને ધણું લાભ થવા સંભવ છે. આપણી અવિભક્ત કુટુંબની સંસ્થા પણ આ સહકાર અને સંગઠનના પ્રતીક સમાન છે. શ્રુતિમાં તો સહકાર કરવાની આજ્ઞા કરેલી છે તેથી આપણે તો અવશ્ય આ સહકાર અને સંગઠનનો

મંત્ર જીવનમાં ઉતારી દેવા જેવો છે. વળી અર્થશાસ્ત્રનો એક મહાન નિયમ છે કે વ્યક્તિએ પોતાની બધી મુડી એકજ ધંધામાં ન રોકવી જોઈએ. આમાં દીર્ઘદૃષ્ટિ અને લવિષ્યની કાળજી જોવામાં આવે છે. તેજ રીતે કામના ઉછી ઉધારા કરીને વેપાર ધંધો કરવો તે પણ ઇષ્ટ નથી. ત્યારે પછી ભાગીદારીમાં કે સહારો વેપાર કરવો એજ સૌથી વધારે ઇષ્ટ તેમજ લાભદાયી ભાસે છે. ધડીભર માનો કે અમુક ધંધામાં જે મુડી જોઈએ તે કેપરાંત મુડી એક વ્યક્તિ પાસે છે તો પણ પોતાની મુડી હોવા છતાં તેને ખરીદ, વેચાણ, નામુંઠામું, વગેરે જૂદાં જૂદાં કામો માટે માણસો તો જોઈએજ ને! આ માણસો કેવળ પગાર દ્વારા રાખવા કરતાં તેઓ પોતાની મુડી લઈ આવે તો 'કેવું સારું'! આમ નોકરો કરતાં ભાગીદારો રાખવાથી તે તે ભાગીદારોને ધંધાના લાભા લાભમાં પોતાનો ભાભાલાભ રહેલો હોવાથી તેઓ ખરા હૃદયથી તેમાં કામ કરવા પ્રેરાય છે. હાર્દિક સેવા ભાગીદાર પોતાના સ્વાર્થ વશાત જેવી કરી શકે તેઓ નોકર નજ કરી શકે. કેમકે તેનું તે ધંધાના લાભાલાભમાં હિત ન હોવાથી તેને ભાગીદારો જેવી ધગશ હોતી નથી. પારિભાષિક રીતે કહીએ તો તેને 'આંતરડીએ વળ આવતો નથી.' આમ ભાગીદારી વ્યાપારમાં મુડી, મગજ અને મહેનતનો સુંદર સહકાર થવાથી તેનો ત્રિવેણી સંગમ બહુજ લાભદાયક નીવડે છે. સહકાર, સંગઠન અને સંપના પ્રભાવે પશ્ચિમની આખી સુરત બદલી ગઈ છે. વેરાન જંગલમાંથી ફળદ્રુપ પ્રદેશો વૈભવવાળાં શહેરો અને મોટાં મોટાં કારખાનાં વગેરેથી પશ્ચિમની ભાગ્ય લક્ષ્મી આજે સોળે કળાએ ખીલી રહી છે. આપણે તેજ રીતે સહકાર વગેરે સાધી વેપાર ધંધો ખેડીશું તોજ તેવીજ કાર્યસિધ્ધિ મેળવી શકશું.

મીલો, બેન્કો, વીમા કુ. વગેરે

‘બહુ તાંતણ બળીઓ’ એ ન્યાયે રૂ. ૫૦૭ ૧૦૦૭ વગેરેના હબરો શેરો કાઢી પ્રજા પાસેથી લાખો કરોડો રૂપિયા એકઠા કરી પશ્ચિમની

દામે આપણાં સાહસિક વેપારીઓ પણ હવે મુંબઈ, કલકત્તા, અમદાવાદ મદ્રાસ વગેરે મોટા શહેરોમાં મીલો, એન્કા તેમજ વીમા કંપનીઓ વગેરે કાઢી રહ્યા છે અને એ રીતે તેઓ લાખો માણસોને રોજ આપે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ દેશને એકંદર રીતે તેઓ સમૃદ્ધ કરી રહ્યા છે. જે દેશમાં અનાજ રૂ, કાલસા, લોહું વગેરે કાચો માલ થતો હોય તે દેશ જો તેમાંથી વિવિધ આધ પદાર્થો, કાપડ વગેરે પાકે માલ પણ અહીંજ પોતાનાજ દેશમાં બનાવે તોજ તે દેશની જાહોજલાલી જળવાઈ રહે છે અને દેશનો પૈસો દેશમાંજ રહે છે. એથી ઉલટું આપણે ઘઉં અહીં ઉગાડીએ અને હન્ટલી પામરની પરદેશી ખીસ્કીટ વગેરે આધ પદાર્થો ઘઉં કરતાં અનેક ગણા ભાવે ખરીદીએ તો તે ચોખ્ખો ખોટનોજ ધંધો કહેવાશે. એથી તો દેશને પારાવાર નુકશાન થાય છે. એજ પ્રમાણે આપણા દેશમાં રૂ ઉગતું હોય છતાં આપણે તે રૂને બહાર મોકલી તેનું પરદેશી મીલોમાંથી બનેલું સુતર કે કાપડ મંગાવી વાપરીએ કે જે સુતર તથા કાપડ આપણા રૂ કરતાં અનેક ગણા ભાવે મોંઘું થઈને આવે છે, તેથી તો આપણો દેશ દરિદ્રજ થઈ જાય એ દીવા જેવું સ્પષ્ટ છે. આથી આપણા દેશના રૂમાંથી આપણેજ તેનું સુતર તથા કાપડ બનાવવાની વ્યવસ્થા કરવી હિતકારક છે. આ દ્રષ્ટિએ જોતાં આપણા દેશમાં જે કાપડ સુતરની મીલો થઈ છે તે દેશને ધણાજ આશીર્વાદ રૂપ છે. વળી તે મીલો ખીજ રીતે લાખો માણસોને રોજ ખૂરી પાડે છે તેથી પણ દેશને કંઈ નાનો સુનો લાભ નથી. તેજ પ્રમાણે આપણા દેશમાં લોહું નીકળે છે છતાં આપણે તેને બહાર ચડાવી, તેમાંથી અનતા સંચાઓ, ખીલા ખીલીઓ, ચાકાં છરીઓ વગેરે માલ ધણી મોંઘી કિમતે આયાત કરીએ એ આપણને દેખીતી રીતેજ નુકશાન કારક છે. આથી હાલ જે તક્કતા સ્ટીલ કુંડો વગેરે જે કંપનીઓ થઈ છે તે પણ આપણા દેશને ધણીજ લાભકારક છે. જો કે આવી સંસ્થાઓ કે કારખાનાં એ આપણા વિશાળ દેશની દ્રષ્ટિએ જોતાં તો પાશોરામાં પેલી પુણી જેવુંજ કહી શકાય; છતાં જે શુભ શરૂઆત

થઈ છે તેથી આપણે આપણા ઉદ્યોગો વિકસાવી શકશું એવી આશા આપે છે. ઉદ્યોગ ધંધા માટે આવાં અનેક વિશાળ કામો પડેલાં છે તેમાં આપણા સાહસિક વેપારીઓ ઝંપલાવે અને આપણા દેશને સમૃદ્ધ કરે એ દરેક રીતે ઇચ્છવા જેવું છે. કાંઈ પણ દેશ કેવળ ખેતી ઉપરજ નભી શકે નહિ. ખેતીની સાથે સાથે ઉદ્યોગો પણ જોઈએ જ; કે જેથી આપણે આપણા કાચા માલનો પાકો માલ બનાવી આપણા દેશ ભાઈઓને તે સસ્તી કીમતે પૂરો પાડી શકીએ, અને એ રીતે આપણે પરદેશી વેપારીઓને આપણું શોષણ કરતાં (Exploit) તેટલે દરજ્જે અટકાવી શકીએ, હુંકમાં આપણે સંઘશક્તિથી કામ કરી આપણા દેશનું ઉદ્યોગીકરણ કરવું જોઈએ કે જેથી દેશનું શોષણ થતું અટકે. આપણે પરદેશી વેપારીઓને તેમની શોષણ નીતિ (Exploitation) માટે તેમને દોષ દઈએ તે કરતાં આપણે તેમનાથી શોષાઈએ જ નહિ તેવા ઉદ્યોગોમાં આપણું સર્વ લક્ષ્ય પરાંવીએ અને આપણી સઘળી શક્તિ તે તે ઉદ્યોગમાં જ કેન્દ્રિત કરીએ તે વિશેષ હિતાવહ છે. પરદેશી વેપારીઓ મોંઘો ભાવ લે તેમાં કંઈ નવાઈ નથી. આપણે પણ તેમની જગ્યાએ હોઈએ તો આપણે પણ તેમજ કરીએ. મનુષ્ય સ્વભાવ સર્વત્ર સરખો જ છે. એ ન્યાયે માણસ શું કે પશુ પક્ષી શું બધાં એક બીજા ઉપર જ જીવી રહ્યાં છે. એક માણસને સમજવી પડાવી બીજા માણસ તેને બે આનાનો માલ આપી ખુશીથી તેની પાસેથી આઠ આના કે રૂપિયો પડાવી લે છે! કાંઈ તેથી ઓછું વતું પણ લે પણ, આ પદ્ધતિ સર્વત્ર ચાલી રહી છે. પરદેશી લોકો અહીંથી ૩ પોતાને દેશ લઈ જાય ત્યાં તે ૩ને સાફ કરી તેનું સુતર કાપડ વગેરે બનાવે પછી તેને ત્યાંથી અહીં મોકલે તેનું ૪૩૨ વિમા વગેરે ખર્ચ ચડે તેની મંજૂરી તેમજ તેના ઉપર પોતાનો નફો વગેરે ગણીને પોતાને સારો લાભ રહે તે કિંમતે જ તે માલ અહીં, વેચે તેમાં નવાઈ જેવું નથી. પણ આવો દ્રાવિડી પ્રાણાયામ કરવા કરતાં આપણાજ દેશમાં ૩ માંથી સુતર કાપડ બનાવી

વાપરવાં એજ દેશને માટે સૌથી હિતાવહ છે.

એજ પ્રમાણે આપણે ત્યાં કાચી વનસ્પતિ વગેરે પણ મોટા પ્રમાણમાં થાય છે તેમાંથી આપણે આયુર્વેદિક દેશી તેમ જ પરદેશી (Allopathic) દવાઓ ખુશીથી બનાવી શકીએ તેમ છીએ તો પછી આપણે પરદેશી દવાઓ મોંઘે ભાવે આયાત કરવાની જરૂર રહે નહિ. કાપડની મીલોની પેઠે આપણા દેશમાં ઘણી ફાર્મસીઓ થઈ છે તેથી પરદેશી દવાઓ મંગાવવાની જરૂર દિનપ્રતિદિન ઓછી થતી જાય છે. આમ અનેક જાતનો માલ બહારથી આવતો હોય તે બધો બને ત્યાં સુધી દેશમાંજ બનાવી અને 'સ્વદેશી' માત્ર જ વાપરવો એ આપણી સૌની ફરજ છે. સાચું સ્વદેશાભિમાન એજ કહેવાય કે માણસ પોતાના દેશમાં જ બનેલો માલ વાપરવાનો આગ્રહ રાખે. 'કદાચ સ્વદેશી માત્ર ન મળે તો તે વિના ચલાવી લે પણ પરદેશી માલ તો નજ વપરાય' આયુર્ધાર્મિક સ્વદેશાભિમાન જ્યારે આપણામાં જાગૃત થશે ત્યારે સ્વરાજ મળતાં વાર નહિ લાગે.

દરેક ભારતવાસી યુવકાએ મહત્વાકાંક્ષા રાખી દેશના વ્યાપાર ઉદ્યોગના વિકાસ માટે પરદેશ જઈને પણ તે તે વેપાર ઉદ્યોગનું ખાસ (Technical) જ્ઞાન મેળવી લઈ આપણા દેશમાં તેવા વેપાર ઉદ્યોગો દાખલ કરવા અને એ રીતે દેશની બધી જરૂરીઆતો દેશમાં જ બનેલા માલથી પૂરી પાડવી એ વસ્તુ તરફ ધ્યાન આપવું જોઈએ. જાપાન આ બાબતમાં સારો દાખલો પૂરો પાડે છે. તેણે પરદેશથી જોઈતું જ્ઞાન મેળવી પોતાના દેશની બધી જરૂરીઆતો પોતાના જ દેશમાં બનેલા માલથી પૂરી પાડી છે. આપણે તેમ કરીશું તો આપણે પણ તે વેપાર ધંધાથી આપણા દેશને સમૃદ્ધ અને સ્વતંત્ર કરી શકીશું.

વ્યાપાર ઉદ્યોગનું સાહિત્ય

આ જમાનામાં દરેક જાતના વ્યાપાર ઉદ્યોગ વગેરે એવા શાસ્ત્રીય રીતે ખીલ્યા છે અને તે દરેકમાં દિવસ ઉગ્યે જે નવી નવી શોધ થયા કરે છે તેથી તે તે વ્યાપાર ઉદ્યોગનું સ્વતંત્ર શાસ્ત્ર ઉભું થવા લાગ્યું.

છે. આ વ્યાપાર ઉદ્યોગને લગતું સાહિત્ય પાશ્ચિમાત્ય દેશોમાં સારા પ્રમાણમાં પ્રસિધ્ધ થવા લાગ્યું છે. કૃષિ વિજ્ઞાન, ગોપાલન, કાપડ સુતરની મીઠો વિષે, તેના સાંચા કામ વિષે, બેન્કીંગ અર્થાત શરાશીને લગતું, દવાઓના પાટો તથા તેની બનાવટની વિધિ વગેરે (Pharmacopia) તેમજ અનેક ઉદ્યોગ હુન્નરને લગતું સાહિત્ય દરેક ધંધાને ઉપયોગી તેમજ આવશ્યક છે. વળી ઘણે કેકાણે તે પ્રયોગશાળાઓ (Laboratories) અને શોધખોળ ખાતાંઓ (Research Institutes) પણ ઉભાં થયાં છે અને તેમાં નવા નવા પ્રયોગો કરી વિજ્ઞાનના સાહિત્યમાં (Science) ઉપયોગી ઉમેરો કરવામાં આવે છે. ક્યાં એક વખતની પેદલ યાત્રા ! ત્યાર પછી બેલ ગાડીની મુસાફરી અને ઘોડાગાડીનો યુગ અને ક્યાં આજનો રેલ્વે સ્ટીમર અને એરોપ્લેનનો યુગ !! દુનિયા વિજ્ઞાનીની ઝડપે આગળ વધી રહી છે. આપણે ત્યાં પણ વ્યાપાર ઉદ્યોગનું બધું જ્ઞાન સામાન્ય પ્રજાને મળી શકે એટલુંજ નહિ પરંતુ નિશાળો અને કોલેજોમાં પણ તે સંબંધી પાઠ્ય પુસ્તકો તૈયાર કરી ભાવિ પ્રજાને ઉદ્યોગ હુન્નરનું જ્ઞાન મળે તેવી વ્યવસ્થા કરવી જોઈએ;



પ્રકરણ ૪ થું

યંત્રયુગ અને ગૃહ ઉદ્યાગ

વિવેક યુક્ત અનુકરણ

આપણે પશ્ચિમનું આંધળું અનુકરણ કરવું જોઈએ નહિ. પશ્ચિમમાં તો આજે યંત્રયુગજ પ્રવર્તી રહ્યો છે એટલે દરેક કામ યાંત્રિક રીતેજ થયા કરે છે. અને દુનિયા જે ઝડપે આગળ વધી રહી છે તે જોતાં તેમ કર્યા વિના તેમને ચાલે પણ નહિ. પરંતુ આપણે તો તેમનામાંથી જે સાફ હોય તેટલુંજ અનુકરણ કરવું. કાપડની મીલો વગેરે મોટાં કારખાનાં, એકા વીમા કંપનીઓ વગેરે શહેરોમાં થતાં ગામડાની પ્રજા શહેરોમાં તણાઈ આવે છે અને ગામડાં ભાંગતા જવાનો ભય ઉભો થાય છે એ ખરું છે. વળી મોટા કારખાનાંઓમાં કામ કરનારા મજૂરો વગેરેને રહેવા માટે આરોગ્ય જળવાઈ રહે તેવી ચાલીઓ તથા જીવનની જરૂરીઆતો સારા પ્રમાણમાં મળી શકે તેવી પૂર્ણ વ્યવસ્થા કરવામાં આવી નથી તેથી તેમનાં આરોગ્યને ધકકો લાગે છે એ પણ તેટલુંજ સાચું છે. અધુરામાં પુરું તે મજૂરોનો નૈતિક વિકાસ થાય તેવી સગવડ તો મળે ત્યારે ખરી પરંતુ તેમનો અધઃપાત થાય તેવાં દારૂનાં પીકાં તો ઠેર ઠેર તેમને લલચાવવા અને ખીસાં ખાલી કરાવવાં ઉભા કરેલાં જોવામાં આવે છે ! હોટલો અને નાટક સીનેમાઓ અને એ બધાં ને માથે જાણે કળશ ચડે તેમ વ્યભિચારખાનાં વેશ્યા-વાડાઓ પણ તે વિભાગમાં જોવામાં આવે છે !! આનું પરિણામ એ

આવવા લાગ્યું છે કે મજૂરોનો નૈતિક અધઃપાત થતો જાય છે અને તેને લીધે તેમને શારીરિક તેમજ આર્થિક તુકસાન સહન કરવું પડે છે. મજૂરોનો પરસેવાનો પૈસો આમ ફેલફિતુરમાં વેડફાઈ જતાં તેની પાસે જીવનની ખરી જરૂરીયાતો અન્ન વસ્ત્ર વગેરે પૂરી પાડવા માટે પૂરતા પૈસા અથી રહેતા. આથી તેને ન છૂટકે મારવાડીના નહિ, પણ જાણે યમરાજે ખાસ દયા કરી અક્ષગાનિસ્થાન વગેરેમાંથી પહાણોને મોકલ્યા હોય નહિ શું ! તે પહાણોપાસેથી પૈસા બ્યાળે લેવા પડે છે !! શાસ્ત્રમાં “છ સાત દિવસ ભૂખ્યા રહેવું” પડે અને માત્ર લાજનું પાંદડું ખાવા મળે તો તેથી ચક્રાવી લેવાનું કહ્યું છે પણ ક્યારેય કરજ તો નજ કરવું” એવી કડક ચેતવણી આપી છે. પણ આ ભોળા મજૂરોને આવું કાણ સમજાવે ? એમ તો આજસુધી આપણા દેશમાં ગામે ગામ અને શહેરોમાં વાણીઆ મારવાડીઓ બ્યાળે રૂપિઆ ધીરતા આવ્યા છે અને હજી પણ તે ધીરેછે પણ આ વાણીઆ તથા મારવાડીઓની ભક્ષમનસાધનો જેણે દુરપયોગ કર્યો છે તેને દંડ આપવા હવે નવા બ્યાળવટું કરનારા પહાણો આવ્યા જણાય છે. આ પહાણો કેવી રીતે પૈસા બ્યાળે આપે છે, કેવું આકર્ષ બ્યાળ લેછે અને તે વસુલ કરવામાં કેવી સખ્તાઈ વાપરે છે, તેનું એક સ્વતંત્ર પુસ્તક થાય તેમ છે અને તે વર્ણન કરતાં કે સાંભળતાં કંપારી છૂટે તેવી છે તેથી અત્રે તેનો અંગુલી નિર્દેશ કરી માત્ર એટલું જ કહીશું કે “ભલા થઈ કાઢ કરજ કરસો નહિ અને ન છૂટકે કરજ કરવું” પડે તો કાઢ સારા વાણીઆ વગેરે પાસેથી કરજ કરવું અને તેના પૈસા સાચી દાનતથી જેમ ખને તેમ જલદી પાછા આપી દેવા, પણ પ્રાણાંતે પણ કાઢ પહાણને પનારે પડશો નહિ”. આટલો લાલ વાવટો દેખાડી આ વિષયનો ઉપસંહાર કરશું.

એટલે આપણે જો મોટા કરખાનાંઓ ઉભાં કરી પશ્ચિમની હમે વ્યાપાર ઉદ્યોગ ચલાવવા હોય તો આપણે મજૂરોનાં શારીરિક તેમજ નૈતિક હિત તરફ જોવું જોઈએ. તેમને સારાં મકાનો રહેવા મળે, જીવનની જરૂરીયાતો સહેલાઈથી વાળખી લાવે મળે, તેમજ તેમનું નૈતિક

અધઃપતન થાય તેવી શરાબ વ્યભિચાર વગેરેની બધીમાં તેઓ ન સપડાય તે પણ કારખાનાંઓના માલિકોએ જોવું જોઈએ. તેમને તખીખી મદદ મળે તેમજ જરૂર પડે નાણા પણ ધીરવાની યોજના થવી જોઈએ અને તે અમુક હરે તેના પગારમાંથી વસુલ કરવાની યોજના પણ કરવી જોઈએ. આમ વિવેકયુક્ત પશ્ચિમના યંત્રવાદનું અનુકરણ કરીશું તોજ આપણને સાચો લાભ મળશે નહિ તો કહેવાતા લાભને બદલે આપણા મજુરભાઈઓનું જે અધઃપતન થાય છે તેથી દેશને પાદાવાર નુકશાન થવાનો સંભવ છે. ખુશી થવા જેવું છે કે કેટલાંક કારખાનામાં મજુરો માટેનાં કલ્યાણ કેન્દ્રો (welfare centres) સ્થપાતાં જાય છે. તેમજ તેમની મજુર મહાજનો જેવી સંસ્થાઓ પણ હવે તેમના હિત તરફ જુએ છે. છતાં આ દિશામાં ઘણું કરવાની જરૂર છે. આપણે પશ્ચિમનું વિવેકયુક્ત અનુકરણ કરીએ એજ મુખ્ય મુદ્દો છે.

નૈતિક અધઃપાત

મહાત્મા ગાંધીજી વગેરે કેટલાક દેશનેતાઓ આ યંત્રવાદનો જે વિરોધ કરે છે તે કેવળ યત્રને ખાતરજ નહિ, પરંતુ ઉપર જણાવી ગયા તે પ્રમાણે કારખાનાંમાં કામ કરનારા મજુરોનો પ્રલોભનના પ્રભાવે અને યોગ્ય જ્ઞાનના અભાવે શરાબી, વ્યભિચાર તેમજ કરજદારી વગેરેથી જે નૈતિક અધઃપાત થાય છે તેથીજ તેનો વિરોધ કરે છે. પણ આવી બધીઓ દૂર કરવામાં આવે અને મજુરોના શારીરિક, માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ થાય તેવી યોજના વાળાં કલ્યાણ કેન્દ્રો (Welfare centres) સ્થપાય તો ખાસ યંત્રની ખાતરજ આવા કારખાનાંનો કોઈ ભાગ્યેજ વિરોધ કરે! ગમે તેમ પણ હવે મીલો, અને કારખાનાંઓ ઉભાં તો થઈ ગયાં જ છે. હવે તેનો નાશ થઈ શકે તેમ પણ નથી અને તેમ થઈ શકે તો પણ તમે કરવું ઈષ્ટ પણ નથી તેથી તેમનો અંત લાવવા કરતાં (Ending) તેમને સુધારવાં (Mending) એજ વધારે હિતકર છે. આ બાબતમાં પીકે હૉ

‘અલો ગામડામે’ ‘Book to the villages’ એ લગભગ ધડી-આળના કાંટા પાછા મૂકવા જેટલું લગભગ અશક્ય જ છે. એટલુંજ કે હવે વધારે નવા કારખાનાંઓ ભલે ઉભાં ન થાય અને જે છે તેમાં ઉપર જણાવેલો સુધારો કરવો એ જ બની શકે તેમ જ બનાવવા જેવું છે. સહકારી સંસ્થાઓના ધોરણે મજુરોની પોતાની સંસ્થાઓ ઉભી કરી, તેમાં માલિકો પાસેથી સારી રકમ મેળવી, અને રાત્રીશાળા મારફત જ્ઞાન-અક્ષર જ્ઞાન, નીતિ ધર્મનું જ્ઞાન વગેરે મળે તેમજ તેમનાં છોકરાં માટે નિશાળો સ્થપાય, તેમને સસ્તે ભાવે અનાજ કાપડ વગેરે મળે તથા જરૂર પડ્યે નાણાં પણ ધીરાય આવી સગવડો મળે તેવો પ્રયત્ન થવો જરૂરી છે.

જેની મહેનતથી જે સંસ્થા, કંપની કે કારખાનું કમાતું હોય તેમનાં શારીરિક માનસિક અને આધ્યાત્મિક વિકાસ માટે તે સંસ્થા કંપની તથા કારખાનાંએ યોગ્ય વ્યવસ્થા કરવી જોઈએ. તેનાથી લાંબી દ્રષ્ટિએ જોતાં તે સંસ્થાને પણ સાચો લાભ મળે છે. વર્ણી દરેક સંસ્થાએ કંઈક રકમ ધર્મદા માટે તો કાઢવીજ જોઈએ તો પછી પોતાનાજ કામદારોના હિત માટે તેવી ધર્મદાની રકમનો ઉપયોગ કરવો તેથી સંસ્થાને પોતાનેજ એક રીતે લાભ થયો કહેવાશે. જેના મજુરો કે કામદારો સુખી હોય તે સંસ્થાનું ભવિષ્ય પણ ઉજ્જવળજ રહેવાનું. તે કંપની કે કારખાનું આબાદીમાં ઉત્તરોત્તર વધતું જશે અને તેના ભાગીદારોને સારું ડીવીડન્ડ આપી શકશે. તેથી ઉલ્ટું જેના પરસેવાથી કમાણી થતી હોય તેમના હિત તરફ દુર્લક્ષ રાખવામાં આવે તો તે પૈસો બરકત આપનારો થતો નથી અને મજુરોના અધઃપાતથી છેવટે કારખાનાના પણ બાર વાગી જવાના!! માટે પ્રયત્નિત થું કે સંસ્થા થું, સૌએ પોતાના આશ્રિતોના હિત તરફ ખાસ લક્ષ રાખવું, તેમને ખવરાવીને ખાવું, તેમના સુખમાં સુખ અને દુઃખમાં દુઃખ માની તેમના તરફ અમલી હમદર્દી અને સક્રિય સહાનુભૂતિ દર્શાવવી જોઈએ. સહાનુભૂતિ-સાગણી-એજ માનવતાનું શ્રેષ્ઠ લક્ષણ છે. સહાનુભૂતિ

વિનાનું જીવન શુદ્ધ છે, નિઃશ છે.

ગૃહઉદ્યોગ તથા આમેદ્યોગ

ગમે તેવો યંત્રયુગ પ્રવર્તે તો પણ મનુષ્યનું સ્થાન તો તેમાં ઉંચુંજ રહેવાનું. કેમકે તે યંત્રનો સંચાલક તો તેજ છે વળી ઘણા ઉદ્યોગો એવા છે કે તે વ્યક્તિથી જ સાધ્ય છે અને તેવા ઉદ્યોગો નાનાં ગામડામાં અથવા સંસ્થાનોમાં (Colony) ચાલી શકે. સામાન્ય જાતનું કાપડ મીઠો બનાવે પણ કેટલાંક જરી તથા રેશમનાં કીમતી કાપડ તો હાથ-શાળમાં જ બનાવી શકાય તેમ છે. આથી અમદાવાદ, સુરત, કાશી, જામનગર, ઢાકા, મદ્રાસ, મહીસુર, અમૃતસર વગેરે સ્થળે હજી પણ રેશમી જરીની સાડીઓ, પીતાંબરો, શાલો વગેરે કીમતી વસ્ત્રો હાથની શાળો દ્વારા કુશળ કારીગરો-ચણકરો બનાવી રહ્યા છે. તેમની શાળો વગેરે ઓળંગેમાં જમાના પ્રમાણે સુધારા વધારા કરી શકાય તેમ છે. વળી કાંઈ ધનાઢ્ય વ્યક્તિ કે વ્યક્તિઓની કંપની આવા કેટલાંક કારીગરોને રોકી આવી જાતનું જરી વગેરેનું કાપડ બનાવી શકે છે. આ ઉપરાંત ભરતકામ વગેરેમાં પણ કુશળ કારીગરો પોતાની કળાનો પરિચય આપી શકે છે, કળા કૌશલ્યના કામો માટે ગૃહઉદ્યોગ એજ સર્વશ્રેષ્ઠ સાધન છે. તેમજ સારાં ચિત્રકામ, શિલ્પકામ, નકસી કારીગીરી વાળું ફરનીચર કામ, નેતરકામ, ચામડાનાં પાકીટ તેમજ ખડનાં પાકીટ ટોપણ વગેરે ઘણા કામો માટે ગૃહઉદ્યોગ જ આશીર્વાદરૂપ છે. આવાં કામો તેમજ આવી કળા વાળી બનાવટો ગામડામાં શાંત સ્થળે બનાવી શકાય છે; એમાં વ્યક્તિ સ્વાતંત્ર્ય પણ જળવાઈ રહે છે. અને કળાનું પોપણ પણ થાય છે. એજ રીતે સ્વદેશી ખાદી જેવા કાપડ માટે પણ કેંકેકાણે રૂને કંતાવી તેનું સુતર તૈયાર કરી, હાથ શાળપર વણાવવા વગેરેના વર્ગો પણ ઘણે સ્થળે ચાલી રહ્યા છે. હવે કાંતાણુ પીંજણુ તથા વણાટ વિદ્યાનું શાસ્ત્ર વિકસતું જાય છે અને ધીરે ધીરે પણ મકકમ પણે 'ખાદી'એ સમાજમાં પોતાનું પૂજ્ય અને કલ્યાણકારી સ્થાન મેળવવા માંડ્યું છે. સ્વદેશીનો આ એક મૂળભૂત ઉદ્યોગ જેટલા પ્રમાણમાં વિકાસ પામતો જશે. તેટલા પ્રમા-

ણમાં ભારતનું આર્થિક હિત વધારે સધાતું જશે. આપણી મીલો ને જેમ બહારના કાપડની આયાતથી રક્ષણ મળવું જોઈએ તેમજ ખાદીને પણ મીલની હરિકાષથી રક્ષણ મળવું જોઈએ કેમકે ખાદીનો ગૃહઉદ્યોગ હજી બાલ્યકાળમાં છે તેથી મીલમાલીકાએ ખાદી જેવું કાપડ બનાવવું જોઈએ નહિ, એટલુંજ નહિ પરંતુ ખાદીને ઉત્તેજન આપવા એટલું બની શકે તેટલું વ્યક્તિગત કરી છુટવું. વિદ્વાનો પોતાના લોક કલ્યાણના વિચારો તેમજ લોક રંજનની કલાણીઓ ગામડા જેવા શાંત સ્થળમાં સ્વતંત્ર પણે રહી રજૂ કરી શકે છે. સારો વૈદ્ય પણ એજ રીતે ગામડામાં રહી દેશી દવાઓ સારી જાતની બનાવી તેને લોકપ્રિય કરી શકે છે. આ તો દૃષ્ટાંત રૂપ છે પણ એવા અનેક ગૃહઉદ્યોગો છે કે જે સુખેથી ગામડામાં કે શહેરનાં શાંત પરા વિભાગમાં રહી સુખેથી સ્વતંત્રપણે ચલાવી શકાય છે. વ્યક્તિ રૂપે અથવા ખેત્યાર સમાન શીલ વ્યસન વાળી વ્યક્તિઓ સમૃદ્ધરૂપે આવા અનેક ગૃહઉદ્યોગો ચલાવી શકે કે જેના દ્વારા તેઓ પોતાના કલા-કૌશલ્યને દર્શાવી શકે છે અને તે દ્વારા તેઓ પોતાનું જીવન સાધન પણ સ્વતંત્રપણે મેળવી શકે છે. બહુ ઝાઝા લોભમાં ન પડતાં યોગ્ય નફો ચડાવી વ્યક્તિ પોતાની બનાવટો નજીકના ગ્રાહકોમાં વેચી કે વેચાવી શકે તો તેનાથી સંતોષ માનવા જેવું છે. અથવા શહેરમાંની ટાઇ એકજ વ્યક્તિ કે દુકાન-પેઢીને તે પોતાનો માત્ર વગેરે અમુક ભાવે પુરો પાડે તો તે પણ બન્ને માટે હિતકર છે. ગૃહઉદ્યોગ વિવેક અને કાળજીથી ચલાવવામાં આવે તો તે જરૂર આમરૂપાળો તેમજ લાભદાયી ધંધો છે.

વ્યક્તિગત વ્યાપાર કે ઉદ્યોગ.

નાના ગામડામાં કે મોટા શહેરના પેટા વિભાગમાં કે મજૂર વિભાગમાં ગમે તે વ્યક્તિ પોતાની સ્વતંત્ર અનાજ વગેરેની કે કાપડની દુકાન ચલાવી શકે છે. આવી એક વ્યક્તિની દુકાનમાં બનેલાં સુધી રોકડ પદ્ધતિથીજ વેપાર કરવો હિતાવહ છે; કેમકે એકલો માણસ વેપાર

કરવો તથા ઉધરાણી કરવી તે બન્ને કામ કહી શકે નહિ એટલુંજ નહિ પરંતુ ઉધાર આપવાની પદ્ધતિથી ઘણા માણસોને બહુ નુકસાન વેઠવું પડ્યું છે. ધણીવાર તો મૂળગા જાય છે, માટે ઉધાર આપવાનું સાહસ વ્યક્તિગત વેપારીએ કરવા જેવું નથી. ઘણે કેકાણે ઉધાર લેવા દેવાની ટેવ પડી ગઇ હોવાથી, શરૂઆતમાં રોકડેથી વેપાર કરનારને ગ્રાહકી ઓછી મળવાનો સંભવ છે. પણ ધીરે ધીરે ટેવ પડવાથી લોકો રોકડની પદ્ધતિ પર આવતા જશે. ધંધો મૂળ તો આપણા સુખને માટે આપણે કરીએ છીએ હવે જો આપણે તે ધંધો કરવામાં ઉધાર આપી ઉધરાણીની ચિંતામાં ઉત્તરગરા કરવા પડતા હોય તો એવો ધંધો સુખને બદલે દુઃખ આપનારો થાય તેમાં નવાઇ શુ !! માટે રાતે સુખે ઉંઘ આવે, માથાપર ચિંતાનો બોજો ન રહે તેવી રીતે ધંધો કરવો એજ હિતાવહ છે. અને તો Cash Discount રોકડ વટાવની પદ્ધતિ દાખલ કરી રોકડ લેનારને ઉત્તેજન આપવું અને ન છૂટકે ઉધાર આપવું પડે તો જાણીતાનેજ આપવું. પણ જો એકવાર તે પૈસા આપવાની મુદત ન પાળે તો પછી તેનો વિશ્વાસ કરવો નહિ અને વધુ ને વધુ હોમાતા જવું નહિ. અલબત્ત, આંપતી ઉધરાણી કરવી, નવું ઉધાર આપવું વિવેકથી બંધ કરવું (તે માલ નથી એમ યુક્તિથી કહી) કે જેથી તે અગાઉની ઉધરાણી વેળાસર પતાવી દે તેમ કરવું. પણ વિશ્વાસ ભંગ કરનારને, પોતાની શાખ ન સાચવનારને વળી પાછું ઉધાર આપવું એ તો જરૂર આપઘાતને નોતરવા જેવું છે.

વિવેક દર્શનો નિધિ

હમેશાં ગ્રાહકો તરફ વિવેક રાખવો. ભાગ્ય હમેશાં મીઠી બોલવી. ખુશામત કરવાની જરૂર નથી પણ કદી તોછડું બોલવું નહિ, તેમ કોઈનું સકારણ પણ અપમાન પણ કરવું નહિ. અને ત્યાં સુધી ભાવ એકજ રાખવો. (Fixed Rates) નું પાટીઉં રાખી, હમેશાં એક ભાવ રાખવો. એમાં જ સાચા વેપારીની ખાનદાની અને આત્મવિશ્વાસ

રહેલાં છે. ગ્રાહકની સાથે ભાવની રક્તક કરવી, આત્માને તેમજ સામાને ઠગવાનો વાણીનો વ્યભિચાર કરવો એ સ્વતંત્રવૃત્તિવાળા સ્વમાની વેપારીને શોભારૂપદ નથી. રક્તકીઆ માણસને યોછે ભાવે માલ આપવો અને જે ભાવ કહ્યો તે મુંગે મોઢે આપી જનાર વિશ્વાસીને તેજ માલ વધારે ભાવે આપવો એ કેટલું અનુગતું અને વિશ્વાસઘાત કર્યા જેવું છે !! અનેક રીતે વિચાર કરતાં જણાશે કે રીતસર માલની પડતર કીમત પર નફો ચડાવી એક ચોક્કસ ભાવે જ બધાને એકજ ભાવે વેચવો એમાંજ વેપારીનું પોતાનું તેમજ ગ્રાહકનું હિત પણ રહેલું છે. આથી પ્રમાણિકતા જળવાય છે, વિશ્વાસઘાતનું મહાપાપ થતું નથી, આત્મા ડંખતો નથી બલકે એક ભાવથી આત્મા પ્રસન્ન અને શાંત રહે છે અને વેપારીનીશાખ-એકવચનીપણાની-વધે છે એ કાંઈ જેવો તેવો લાભ નથી. નામું, કરકસર, ધર્મદોષ વગેરે વ્યાપારી ગુણો.

ડાહ્યા વેપારીએ હમેશાં યોજ્જ્યા અક્ષરે ખર્ચ તથા આવકનું નામું રાખવું. નામું એ વેપારનો અરીસો છે. તેનાથી તે વ્યાપારથી થતા લાભલાભનો સાચો ખ્યાલ આવી શકે છે. માટે હમેશાં વેપારીએ નામું તો રાખવું જ નોંધએ. ખાસ નામનો હેતુ એ છે-કે તે તેને આવકની મર્યાદામાં રહીનેજ ખર્ચ કરવાની ચેતવણી આપ્યા કરે છે. હમેશાં લાભ થાય અને ખર્ચત રકમમાં ખર્ચ કાઢતાં ઉમેરો થતો રહે તેજ નામું રાખવાનો સાચો ઉદ્દેશ સધાયો કહેવાય. નામું રાખે પણ જે તે ખર્ચ પર અંકુશ ન રાખે અને આવકની મર્યાદા ઉપરાંત ખર્ચ રાખે તો નામું રાખવાનો ઉદ્દેશ માર્યો જાય છે !! માટે આવકની મર્યાદામાં રહેવાની નામું એ ગાર્ડની પેઠે બ્રેકની ગરજ સારે છે. ડાહ્યા વેપારીએ હમેશાં આસમાની સુલતાનીનો પણ ખ્યાલ રાખવો રહ્યો. મરણ, પરણ, મંદવાડ વગેરે પ્રસંગોને લક્ષમાં લઈ એક વગેરેની પેઠે તેણે પણ (Reserve fund) સંચિત મુડી રાખવી નોંધએ. એટલે કે દર વર્ષે તેણે કમાણીમાંથી અમુક ભાગ ખર્ચત તરીકે સારી સીક્યુરીટીમાં,

સોના ચાંદીમાં કે ધર વગેરેમાં તેમજ અમુક ભાગ એક કે પોરટ ઓદિસમાં રોકડ રૂપે પણ રાખવો જોઈએ. વળી પ્રગતિશીલ રહેવા માટે તેણે નફાનો અમુક ભાગ મૂળ વેપારમાં જિદ્દ કરવામાં પણ રોકતા જવું જોઈએ. દુકાનની ટાપટીપ, સારાં ઓર્ડર્સ, કબાટ, શોકેસો વગેરે બધું ફરનીયર સાફ નવા જેવું રહે તે પણ તેણે જોતા રહેવું. એકંદર રીતે તેણે દુકાનની આકર્ષકતા તરફ પણ ધ્યાન આપવું જોઈએ.

અનાજનો વેપાર હોય તો તેની સાથે માફક આવે તેવું ધીરે ધીરે રસકસ ઘી, તેલ, ગોળ ખાંડ વગેરે માલનો વેપાર પણ બચત મુડીના પ્રમાણમાં વધારતા જવો. એજ રીતે કરીઆણાનો વેપાર પણ ક્રમે ક્રમે વધારી શકાય. જેમ જેમ મુડી વધતી જાય તેમ તેમ તેણે જીવનની દરેક જરૂરીઆતો વસાવતી જવી અને તેણે પોતાની એક વખતની 'હાટડી'ને મોટા 'રેટોર'માં ફેરવી નાખવાની મહત્ત્વાકાંક્ષા રાખવી જોઈએ. અલબત્ત એમ પ્રવૃત્તિ વધારવા જતાં તેણે પોતાના આરોગ્ય શાંતિ વગેરેનો ભાગ ન આપવો. એક તરફ મુડીની બચત રહેતી હોય, બીજી તરફ પોતાને સમય મળતો હોય અથવા નાનો ભાઈ કે દીકરો મદદનીશ તરીકે મળી શકે તેમ હોય તો જરૂર સાહસ વધારતા જવા જેવું છે. એજ રીતે કાપડ વગેરેમાં પણ બચત પ્રમાણે કાપડની વિશેષ આકર્ષક જતો વધારતા જવી. હુંકમાં સમય અને મુડીની બચત પ્રમાણે ધંધો વધારતાં જવો એમાં જ મનુષ્યની મહત્ત્વાકાંક્ષા રહેલી છે.

પણ આ રીતે આવક વધે અને બચત રહેતી જાય તે સાથે ખચ પણ ધણાને વધી જવાનો ભય રહે છે. માણસની આસપાસ ચારેકાર પ્રલોભનોની જાળ પથરાયલી હોય છે. આજકાલ ચા, બીડી, પાન, વગેરેના વ્યસનથી તો કાંઈક જ મુક્ત હશે. પરચુરણ ખર્ચમાં ધણાને ધણું ગુમાવવું પડે છે. ડાહ્યા વેપારીઓએ તેમજ દરેક શાણી વ્યક્તિએ ખાસ કાળજી રાખી આ ચા, બીડી, પાન, જેવાં વ્યસનો તેમજ નાટક સીનેમા જેવાં ફાલતુ ખર્ચો પર સખ્ત કાપ મૂકવો. આમ કહેવાનો એવો અર્થ નથી કે

માણસે પોતાના આનંદ માટે કંઈ ખર્ચાજ ન કરવો કે તપસ્વી જીવન ગાળવું. આ વગેરે નકામા પીણા પીવા કરતાં ઘરમાં નિયમસર એ વખત દુધ પીવું કે દહીં છાશ પીવાં તે વધારે સારું છે. ઉપદેશાત્મક નાટક સીનેમા ક્યારેક ન છૂટકે જોવાં એમાં બહુ વાંધો નથી. અહીં કહેવાનું એ છે કે જેને વૈભવ (Luxury) કે એશ આરામ કહેવાય છે તેમાં પૈસા ન વાપરવા. હકનો પૈસો કદી પણ ફેલકિતુરમાં વપરાયજ નહિ. હરામનો પૈસોજ વૈભવ વિલાસમાં વેડફાઈ જાય છે. માટે ખર્ચ કરવામાં પૈ પૈ નો વિચાર કરી એક પણ પૈસો નકામી બાબતમાં ન જાય તેવી ખાસ કાળજી રાખવી જોઈએ.

ધર્મહિં.

વેપારમાં બરકત ધર્મદાથી રહે છે. આપણી દુકાને માહકો ભગવાનના મોકલ્યાજ આવે છે. આમ આપણને ભગવાન જે આવક આપે તેમાંથી દશમો ભાગ જરૂર ધર્મદામાં કાઢવો. આ ધર્મદાના નાણાનો ઉપયોગ પોતાના ઇષ્ટદેવની સેવા પૂજા માટે કે ગરીબ ગુરબાને સહાય આપવાને અથવા કોઈ અનાથ વિધવાને મદદ કરવા માટે કે પશુ ગાય વગેરે ને ઘાસ આપવામાં કે કોઈ નિશાળ દવાખાના જેવી સખાવતી સંસ્થામાં જેને જેમ ઠીક લાગે તેમ કરી શકે છે, પણ કમાણીમાંથી દશમો ભાગ ધર્મદાનો જરૂર કાઢવો એજ કહેવાનું મૂળ તાત્પર્ય છે. આ ધર્મદાથી ખરી રીતે તો આપણને પોતાનેજ લાભ થાય છે કેમકે તે એક જાતનું વાવાણું છે. ધર્મદા કાઢનારને અન્ન વસ્ત્રમાં કદી વાંધો આવતો નથી ઘરમાં બરકત-રિષિધ સિધ્ધિ-રહે છે. આવા અનેક લાભો છે તેથી દરેક વ્યક્તિએ વેપારીએ સૌએ દશમો ભાગ ધર્મદા કાઢવાનો રિવાજ આગ્રહ પૂર્વક પાળવો જોઈએ. સનાતન ધર્મમાં, મુસ્લિમોના તેમજ ઇસાઈઓના દરેકના ધર્મમાં, ધર્મદા કાઢવાની આજ્ઞા કરવામાં આવેલી છે, તેથી સૌએ તે આજ્ઞા પ્રેમથી પાળવી.

વેપારીએ વિવેક વાપરી કરીને ઓછે ભાવે સારો માલ ખરીદવો

તેને આકર્ષક રીતે દુકાનમાં રજૂ કરવો, એક વચની રીતે એક જ ચોક્કસ ભાવે તે ગ્રાહકને મીઠી વાણીથી બનતાં સુધી રોકડેજ વેચવો, પોતે આ બીડી વગેરે વ્યસનોથી તથા પૈસવ વિલાસથી વેગળા રહેવું, જે કાયદો રહે તેમાંથી દશમે ભાગ ધર્મદો કાઢવો, બાકીની અચત ધંધાના વધારામાં તેમજ જમીન સોના ચાંદી વગેરેમાં રોકવી અને છેવટે શાંતિથી પરમાત્માની પ્રાર્થના કરી કૌટુંબિક આનંદ મેળવવો. અને તો નાના ભાઈ કે પુત્ર વગેરેને ધંધામાં કેળવવા અને ધીરે ધીરે તેમના પર જવાબદારી નાખી પોતે દેખરેખ રાખ્યા કરવી. પુરસદના સમયે ધર્મગ્રંથો વાંચવા, સાંભળવા, સત્સંગ કરવો, અને શરીર સ્વાસ્થ્ય જળવાય તેવી રીતની રહેણી કરણી રાખવી કે જેથી પોતે આ સંસારમાં સુખી રહી શકે અને દેહ પડે ત્યારે ભગવાના ધામમાં જવાય. આમ થાય તોજ સાચો જીવન વ્યાપાર ખેડ્યો કહેવાય !

કચ્છના કણીઆ

કચ્છના વાણીઆ કે જેમણે મુંબઈમાં દાણાના વેપારનો એક રીતે બાણે ધજ્જરો રાખ્યો હોય તે કણીઆઓ જો કે બીજી રીતે સોળમી સદીના જેવા વર્તનવાળા છે પણ વેપારની દ્રષ્ટિએ તેઓ વીસમી સદી કરતાં પણ આગળ વધી જાય તેવા છે. દાણાની દુકાનમાં તેઓએ પોતાની કુશળતાનો સરસ પરિચય આપ્યો છે. તેમની દુકાનો સ્વચ્છ હોય છે. દાણા બધા ઝાટકી ઝુટકીને તદ્દન સાફ રાખે છે કે જેથી પરબારા દળવા વગેરેમાં વપરાઈ શકે તેવા હોય છે; એટલુંજ નહિ પરંતુ તેઓ મુંબઈમાં પોતાના ગ્રાહકના ઘેર ચારચાર પાંચપાંચ માળ ચડીને તેમના ડાબા ડાબલામાં પણ કમવાર દાણો દાલવી દે છે ! તેમની ગ્રાહકની આટલે સુધી સગવડ જળવવાની રીત-ભાત એકદમ આધુનિક બની કહી શકાય. તેના સાથે તેમની રહેણી કરણી તદ્દન સાદી અને કર-કસરવાળી હોય છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમને મુંબઈના વૈભવનો જરા જેટલો પણ વા નથી લાગ્યો એ તેમની નિર્વેપતા મોટા જ્ઞાની

વેદાંતીને પણ બાજુએ મૂકે તેવી છે ! યુક્ત પ્રાંતના જેવી એ ચાર આનાની ટોપી હોવી તથા હાફ કેડીડિંગ ને ધોતીડિંગ આ તેમનાં વસ્ત્ર !! વળી નાટક સીનેમા તેમજ આ વગેરેના વ્યસનો તથા વૈભવથી (Luxury) પણ તેઓ વેગળા રહ્યા છે. આનું પરિણામ એ આવ્યું કે તેઓ સારા પૈસાદાર થઈ પડ્યા છે. અને ધીરે ધીરે તેમણે આખા મુંબઈમાં પોતાના સગા વડાલા તથા જાત ભાઈઓની અનાજની દુકાનોની જાળ પાથરી દીધી છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ પરાંઓમાં પણ તેમણે પગ પેસારો સારા પ્રમાણમાં કરી દીધો છે ! વળી ઘણા વેપારીઓ તો સ્થાવર મીલકત ખરીદી માળાવાળા પણ થઈ પડ્યા છે !! જથ્થાબંધ તેમજ છુટક એમ બન્ને જાતનો દાણાનો વેપાર તેમણે કુનેહ, હુશિયારી, ખાંત, કરકસર વગેરે ગુણોથી હાથ કરી લીધો છે. તેમના દેશમાં તેમણે પોતાના ઘરબાર નવાં કર્યાં છે. જમીન વગેરે ખરીદી ધરે ગરાસ પણ રાખ્યો છે એટલુંજ નહિ પરંતુ પોતાના ગામમાં દેરાસર, નિશાળ વગેરે ધર્માદાના કામમાં પણ સારો પૈસો વાપર્યો છે. આ ઉપરાંત તેઓ હિંદુસ્તાનના બીજા ભાગમાં પણ સારા પ્રમાણમાં વસ્યા છે. અને ત્યાં તેઓ હમેશાં સ્વતંત્ર વ્યાપાર ધંધામાંજ રોકાયા છે. છેક આફ્રિકા સુધી પણ તેઓ જઈ પહોંચ્યા છે. આમ પરદેશમાં વ્યાપાર ધંધો કરી તેઓ પોતે સમૃદ્ધ થયા છે, એટલુંજ નહિ પણ તેમણે પોતાનાં સગાં વડાલાંઓને તથા જ્ઞાતિભાઈઓને અને એ રીતે કચ્છને પણ સમૃદ્ધ કર્યો છે.

કચ્છના કડીઆ-ક્ષત્રિયો-મીસ્ત્રીઓ તથા કણ્બીઓ.

કચ્છના વાણીઆઓએ જેમ વ્યાપારમાં નામના મેળવી સારી કમાણી કરી છે તેમજ કચ્છના કડીઆ-ક્ષત્રિયો ઉર્ફે મીસ્ત્રીઓ પણ કંટ્રાક્ટ વગેરે લઈ હિંદુસ્તાનમાં પોતાની જ્ઞાતિને આગળ લાવ્યા છે. સામાન્ય કડીઆમાંથી તેઓ મોટા કંટ્રાક્ટરો થઈ પડ્યા છે તે તેમની આવડતને જ આભારી છે ! સંખ, સહકાર, અને સાહસ એ ત્રણ સસાનો

પાઠ ગોખી તેમણે જે રીતે ઔરાંના દાગીના વેચી કે ગીરો મૂકી તે નાણા કંટાકટમાં રોકી, ખરા પરસેવાથી, જંગલમાં રહી, અનેક દુઃખો વેડી તેમણે જે પૈસો ભેગો કર્યો છે તેનું એક રોમાંચક પુસ્તક થાય તેમ છે. પાંચ દશ લાખઓ પહેલાં સંકેત કરી જેટલાં અને તેટલાં નાણાં ધરખાર અને દર દાગીના ઉપર લઘ મોટી મુડી કરી તેઓ શ્રી ઇષ્ટદેવને સંભારી બહાર નીકળે છે. ધણે ભાગે પ્રથમ તો તેમણે રેલ્વેના કંટાકટોમાં લક્ષ પરીવ્યુ. અંગ્રેજીનો અક્ષરે જાણે નહિ અને ટેન્ડરો પૂરાં સમજે ન સમજે પણ ભગવાનનો ભરોસો રાખી તેઓ સાહસમાં ઝંપલાવે છે. મધ્ય હિંદમાં વિધ્યાચલ જેવા પર્વતો ભેદી જંગલમાં વાઘ સિંહો ત્રાડ પાડતા હોય ત્યાં તેઓ એકલા અદુક્ષા કામચલાઉ ઝુપડાં ઉભાં કરી મુકામ નાખે છે. પછી સ્થાનિક મનુષ્યો ભેગા કરી સાફ કામ કઢાવે છે. અને એનજીનીયરોને પણ સામ દામ વગેરે વાપરી કામ પાસ કરાવે, ખીલ વસુલ કરાવી નાણા મેળવે. વચક્ષા અમલદારોની પણ ચંદન પુષ્પાદિથી પૂજા કરતા જાય. એમ સૌને રાજી રાખી ઉત્તરોત્તર વધારે કામ મેળવતા જાય છે અને પછી તેઓ હજારો અને લાખો રૂપિયા એકત્ર કરે છે !! આટલી અદળક લક્ષ્મી પ્રાપ્ત થયા છતાં તેમની સાદાઈ અને કરકસર જોઈએ તો આપણે તેમના તરફ માન ઉપજ્યા વિના રહે નહિ. આ, ખીડી વગેરે કાંઈ વ્યસનનું તો નામજ નહિ, ખાવામાં ખીચડી ને રોટલા ! અને પહેરવામાં પણ સાદાં કપડાં !! તેમણે પણ આ રીતે હિંદુસ્થાનની મોટી મોટી રેલ્વેમાં પોતાના સગાં વહાલા તથા જ્ઞાતિ લાખઓને જ આગળ કર્યા છે એટલે એમ કહી શકાય કે હિંદુસ્થાનની સારા ભાગની રેલ્વે બાંધવાનું કામ લગભગ તેમણેજ કર્યું છે, એટલુંજ નહિ, પણ ઘણી નદીઓના પુલો તથા મોટાં મોટાં મકાનો, ચાલીઓ વગેરે પણ તેમણે બાંધ્યાં છે !! આ રીતે તેમાંના ધણા તો લક્ષાધિપતિઓ બની ગયા છે. કંપનીના કાયદા કે બંધારણ જાણ્યા વગર અને ઘણીવાર ભાગીદારીનાં લખાણ જેવું પણ કર્યા વગર માત્ર મોઢેથી જે શબ્દ આપ્યો તે

એક બીજા વફાદારીથી જાળવી કામ ચલાવે છે. અને સૌને કમાણીમાંથી ઠરાવ્યા મુજબનો ભાગ આપે છે. ધંધાની સાથે નામું હામું, સ્થાનિક ભાષા નું જ્ઞાન ઉપરી અમલદારો તથા મજુરો પ્રત્યેનો ગૃહસ્થને જાજે તેવો વર્તાવ, આવા અનેક ગુણ તેઓ જીવનમાં વણી લે છે તેથી તેમની ગૃહસ્થાધીની શાખ ચારે કોર ફેલાતી જાય છે અને સૌ કાંઈ તેમને 'આખરદાર' ગણે છે અને સૌના માનપાત્ર બને છે.

તેમણે પણ કમાણીમાંથી દેશમાં નવાં મકાનો કર્યાં છે, ગરાસ લીધા છે અને પોતપોતાના ગામડામાં કુવા, વાવ, નિશાળ, વગેરે ધર્માદાનાં કામે કર્યાં છે, એટલુંજ નહિ પણ ધણીઓ પાસેથી તો વધારે મુડી થવાથી તેમણે બિહાર પ્રાંતમાં દ્રાવસા વગેરેની ખાણો લઈને તે ધંધા પણ લગભગ પોતાના હાથમાં કરી લીધા છે !! દટલાંક તો વળી કાચ બનાવવાનાં મોટા કારખાનાં અલ્હાબાદ નૈનીમાં પાસે કર્યાં છે. કાંઈએ સ્લેટ વગેરે બનાવવાનાં કારખાનાં તો દ્રાવસા અનાજ કાપડ વગેરેની દુકાનો ખોલી તે તે હેકાણે મકાન વગેરે બનાવી સ્થાયી નિવાસ કર્યો છે. આમ આ કડીઆ-કુત્રિય ભાઈઓની ઉન્નતિનો ઇતિહાસ પણ કચ્છને અને એ રીતે હિંદને ગૌરવ લેવા જેવો છે. સાહસ, સંપ, ખંત, વિનય વગેરે ગુણોથી વેપાર ધંધો કરવાથી કેવો લાભ થાય છે તેના એ ભાઈઓ જીવતા જાગતા દૃષ્ટાંતરૂપ છે.

એજ રીતે કચ્છના કણબીઓ કે જેઓ ખેતી પણ સારી કરી જાણે છે પરંતુ કચ્છમાં પૂરતી ખેડાણ જમીન ન હોવાથી તેમણે પણ પરદેશ સારા પ્રમાણમાં ખેડ્યો છે. તેઓ કડીઆ કામ જાણે છે તેમજ લાકડા વેરવાનું પણ કામ કરે છે કડીઆ કામમાં થોડો તથા વેરવાના કામનો તેમનોજ ઇજારો હોય તેમ કહી શકાય. ખાસ કરીને વેરવાના કામમાં તો કચ્છના કણબી શિવાય ભાગ્યેજ બીજા કામ જણાશે. તેમનું સંગઠન તો આશ્ચર્યજનક છે. તેમના જેવો સંપ અને બ્રાતૃભાવ તેમજ પરસ્પરની હમદર્દીનો જોડો બીજે ક્યાંય મળે તેમ નથી તેઓ તો

હમેશાં પચીશ પચાશના કાફલામાં નીકળે છે મુંબઈ વગેરે હિંદુસ્થાનમાં મોટાં શહેરોમાં તેઓ જઈ લાકડાં વેરવાનો ધંધો કરે છે. દેશમાંથી નીકળે ત્યારથી બધાના પૈસા એક ‘બજનચી’ કણુખી પાસે જ રહે છે !! અને તે બધાનો હિસાબ પ્રમાણિકણુથી રાખે છે. બધા ભેળાજ મુસાફરી કરી એક જગ્યાએ ઉતરે છે અને ખાયપીએ છે પણ ભેળા ! રાંધવા, પાણી ભરવા, વાસણ મોંજવાં વગેરે કામનો વિભાગ પાડી રાખ્યો હોય છે તેમ સૌ સૌનું કામ બરાબર બજનચે જાય છે. લાકડાની વખારોમાં જ્યાં જેટલા લાખઓની જરૂર હોય ત્યાં ત્યાં તેટલા ગોઠવાઈ જાય છે. કામ મેળવનારો, લાવ તાલ નક્કી કરનારો, પૈસા વસૂલ કરનારો મોટો હુશિયાર ત્રિશ આળીશ વર્ષનો પીઠ માણસ તથા અઢાર વિશ વર્ષનો ઉગતો જુવાન એ બધા કમાણીની દ્રષ્ટિએ સરખાજ ગણાય છે. કમાણીમાં સૌને નાના મોટાને સરખો ભાગ મળે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કોઈ માંદો થયો અને કામે ન જઈ શક્યો તો પણ તેનું રોજ તો સૌના સાથે ચડયેજ જાય છે !! પ્રિયપાઠક ! આવો સુંદર સહકાર અને સહાનુભૂતિ બીજે ક્યાંય જોયાં છે ખરાં !! હિંદમાં આવી હમદર્દીવાળા કામ છે તેથી જરૂર આપણે ગૌરવ લઈ શકીએ તેમ છે. તેઓ પણ છેક આફ્રિકા સુધી ફરી વળ્યા છે. અને તેમણે પરદેશમાં ઘણું ઠેકાણું મકાન વગેરે કરી સ્થાયી નિવાસ કર્યો છે અને દેશમાં નવાં મકાનો કર્યાં છે. ઘેર ગરાસ વાળ્યો છે. ખેતર વાડી ચાલુ કરી કેટલાક કુટુંબીને દેશમાં રાખે છે અને કેટલાક બહાર ધંધો કરે છે. આ કણુખી હમેશાં પરદેશમાં એકલાજ જાય છે. તેઓ પરદેશમાં પોતાનાં બેરોને લઈ જતા નથી. કણુખીઓ પરદેશમાં શુદ્ધ ‘બ્રહ્મચર્ય’ પાળે છે. આવા બ્રહ્મચારીઓની પરાક્રમ કથા તથા તેમની ધંધાની કુશળતા પ્રશંસાજનક છે. ખાસ કરીને તેમનો સંપતો આદર્શરૂપ છે. એક વેરણીઆ મંડળીને તથા લાકડાની વખારવાળાને કદાચ કાંઈ વાંધો પડે તો તેણે તે વેરણીઆઓ સાથેજ સમાધાન ન છૂટકે કરવું પડે છે. કેમકે તેને ત્યાં બીજા વેરણીઆ ગમે તેવી સારી મજૂરી મળે તો પણ કદી જવાનાજ નહિ !

કેવું અદ્ભુત સંગઠન ! આ કણુખીઓમાંથી હવે માત્ર અપવાદરૂપ કાંઈ ભાઈ બેરાંને પરદેશમાં જ્યાં તેઓ મકાન કરી સ્થાયી થયા હોય છે ત્યાં લઈ જાય છે. બાકી મોટા ભાગ તો હજી બ્રહ્મચારીઓનો જ છે !! આ કણુખીભાઈઓની પણ જીવનશૈલી તદ્દન સાદી છે. વ્યસનથી મુક્ત છે. કમાણીમાંથી ધર્માદાનાં કામ કરે છે. અને પોતાના ગામમાં નવાં મકાનો કરે છે. આ રીતે કચ્છનાં લગભગ ઘણાં ગામડાં નાનાં શહેરો જેવાં એક રીતે જોઈએ તો મુંબઈના પરાં જેવાં સુંદર અને રમણીય લાગે છે !! જ્યારે હિંદુસ્થાનના ખીજા ભાગોમાં ગામડાંના મકાનો કાચી માટીનાં હોય છે ત્યારે કચ્છમાં ઘણા પરાં ગામડાંમાં મકાનો પાકાં પથ્થરનાં હોય છે. વેપાર રોજગાર, પરદેશમાં જઈ સાહસ ખેડવાં, અને ધીરે ધીરે સંપ સંગઠનથી ખંત પૂર્વક લક્ષ્મીની ઉપાસના કરવી એ કચ્છીભાઈઓનું જીવન ખેચ થઈ પડ્યું છે.

મારવાડી કામ પણ મરૂભૂમિને લીધે હિંદના મોટાં શહેરોમાં સારા પ્રમાણમાં પથરાયેલી છે. તેમણે પણ શરાષી વગેરેમાં સારો લાભ મેળવ્યો છે એટલું જ નહિ પરંતુ મુંબઈ કલકત્તા વગેરે શહેરોમાં તેમણે મોટી મોટી કાઠીઓ ઉભી કરી છે અને મોટા કરોડપતિ તરીકેની પણ નામના મેળવી છે !! કલકત્તામાં મોટી મોટી સણુની મીસો, ખેન્ડા, વગેરે કંપનીઓમાં મારવાડીભાઈઓનું સાહસ ઝળકે છે, તથા મુંબઈમાં પણ મારવાડી ભાઈઓએ હવે સારો પગપેસારો કર્યો છે. મીલના ક્ષેત્રમાં પણ હવે તેમણે પ્રવેશ કર્યો છે. સાસુન ઝુપની મીસો વગેરે તેમણે કેટલીક મીસો હાથ કરી છે. શરાષીનો ધંધો તો બધે મારવાડીનો જ ગણાય. ચાંદી સોનાના વેપારમાં તેઓ આગળ પડતા છે.

એજ પ્રમાણે કચ્છ કાઠીઆવાડની ભાટીઆ કામ પણ વેપાર ધંધામાં બહુજ આગળ વધી છે. ખાસ કરીને મુંબઈમાં ભાટીઆભાઈઓનો સિતારો ભારે ઉંચો ચડ્યો છે. કાપડની જથ્થા બંધ તેમજ છુટક દુકાનો અને કાપડની મીસોમાં તેઓજ મોટે ભાગે છે. પ્રખ્યાત મૂળજી જેઠાની મારકીટ એ ભાટીઆ કામની જાહેજલાલીનાં પ્રતીક રૂપ છે.

એજ પ્રમાણે બેંકા વીમા કંપની વગેરેમાં પણ ભાડીઆભાઈઓ સારો ભાગ લઈવી રહ્યા છે.

ભાડીઆ જેવોજ ગૌરવવંત ભાગ પારસીભાઈઓ પણ વ્યાપારના ક્ષેત્રમાં લઈવી રહ્યા છે. 'તાતા'નું નામ તો આજ જગમશહૂર થઈ પડ્યું છે. સ્ટીલ તેમજ મીલ વગેરેના ક્ષેત્રમાં તથા બેંકામાં પારસીઓ મોટે ભાગે રોકાયા છે. આના અનેક દાખલા દઈ શકાય તેમ છે. વળી પારસી તેમજ ભાડીઆ ભાઈઓ તેમની સંખ્યાવતો માટે પણ તેટલાજ મશહૂર છે. સૌએ પોતપોતાની કામ માટે ઘણું સારું કર્યું છે. નિશાળો, દવાખાનાં, અનાથાશ્રમો, વગેરેમાં તેમજ પોતપોતાના ધર્મના મંદિરો વગેરેમાં પણ સારો પૈસો વાપર્યો છે; એટલુંજ નહિ પરંતુ આમાંની કેટલીક સંખ્યાવતો તો ખીજી સઘળી કામોને પણ લાલ મળે તેવી છે તેથી તેઓ વધારે ગૌરવ લઈ શકે તેમ છે.

સારસ્વત કામ

આ ઉપરાંત દક્ષિણમાંથી સારસ્વત ભાઈઓ તો છેલ્લે મુંબઈમાં આવી સૌથી પહેલે નંબરે આવી ગયા છે તે ખાસ નોંધવા જેવી ખીના છે. તેઓ સરખામણીમાં વધારે કુળવાયેલ હોઈ, તેઓએ સંપ સંગઠનનું બહુ સુંદર તથા અનુકરણીય દૃષ્ટાંત રજૂ કર્યું છે. સંપ સહકારથી તેમણે માટુંગા, ટ્રાંટરોડ, વગેરે બાજુમાં તેમણે પોતાનાં સંસ્થાનો ઉભાં કર્યાં છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમણે પોતાની સહકારી બેંકા, સ્ટોરો વગેરે પણ ખોલ્યાં છે !! આ બધું વેપાર ધંધામાં સંપ, સંગઠન, સાહસ વગેરેથી સિદ્ધ થઈ શક્યું છે. ટુંકમાં વેપાર ધંધો સંપથી કરવામાં આવે અને તે પદ્ધતિસર ચલાવવામાં આવે તો તે માણસોને તેમજ સમૂહને ચોક્કસ લાલ આપે છે.

કચ્છી મેમણો, મહારાષ્ટ્રીય ભાઈઓ વગેરે ઘણી કામો પણ વેપાર ધંધામાં આગળ વધી છે. સંપ સંગઠન દ્વારા એકત્ર મળી કંપની રૂપે જે વ્યાપાર ધંધો કરવામાં આવે તે હમેશાં લાભદાયી નીવડે છે. વ્યાપારનું ક્ષેત્ર વિશાળ છે. માત્ર અંતર્વર્ષિક કામ કરવાની ધગશ, સાદાઈ, વિવેક વગેરે હોય તો સૌ કાંઈ વિજય માળ વરી શકે છે.

પ્રકરણ ૫ મું

મીલકત

૬૪

સ્થાવર મીલકત-મકાન.

મીલકત બે પ્રકારની છે; સ્થાવર અને જંગમ; દરેક મનુષ્ય પાસે કંઈ ને કંઈ તો હોયજ છે. સંસારમાં સૌને 'હું' અને 'મારું' એમ હોય છે. જેની પાસે કંઈ હોતુંજ નથી તેને 'સંસારી' ન કહેવાય; એવી સર્વ ત્યાગી અહંતા મમતા રહિત વિરલ વ્યક્તિને વિરક્ત 'સંન્યાસી' કે 'કુકીર'જ કહેવાય. આમ છે એટલે સંસારી માણસ પાસે સ્થાવર અથવા જંગમ બન્ને જાતની મીલકત હોવી જોઈએ; તેમાં પણ દરેક સંસારી માણસને નાનું મોટું ઘર તો હોવુંજ જોઈએ. ઘરબિનાના ઘરમાં 'ઘરવાળાં' ક્યાંથી શોભે? માટે મનુષ્યે જે કંઈ વેપાર ધંધા કે નોકરીથી કમાણી થાય તેમાંથી પ્રથમ નાનું મોટું બંને તેવું ઘર કરવું જોઈએ; કે જેથી તે જગ્યાએ આપણો આત્મા ઠરી ઠામ બેસે છે અને ત્યાં નાની મોટી સારી ઘર વખરી પણ વસાવવાનો પ્રેમ થાય છે. ભાડા વાળા ઘરમાં બહુ સરસામાન લેતાં માણસને વિચાર થાય છે કે 'વળા ક્યારેક આ બધા ઉચાળા ફેરવવા પડશે.' તેમજ વિચાર કરી જોતાં જણાશે કે ભાડું ભર્યા કરવું તેના કરતાં ગમે ત્યાં ગમે તેવું ઘર લઈ લેવું એજ રોકડ કમાણીનું સર્વોત્તમ રોકાણ છે. મુંબઈ જેવા શહેરોમાં જ્યાં પરાં વિકાસની Development Scheme યોજના અમલમાં મુકાઈ છે,

ત્યાં અમુક જ્ઞાતિકે અમુક રૂચિવાળાની મંડળી થઇ પોતપોતાનાં નાનાં સંસ્થાનો વસાવી રહે છે. આમાં સરકાર કે સહકારી મંડળીઓ તે તે મંડળીના સભ્યોને અમુક સ્થરતે અમુક હપ્તાથી વસુલ થઇ શકે વગેરે શરતોથી નાણાં ધીરે છે કે જેથી તેઓ પોતાનાં ઘર અમુક વર્ષ સુધી હપ્તા ભર્યા બાદ કરી શકે છે. શહેરમાં ભાડાં ભરવા કરતાં આ બ્યાન્નમુડીની રકમ અમુક હપ્તાથી આપવાની રીતે 'ઘર' પોતાનું કરવું તે વિશેષ સલાહકારક છે. અને જે જંગમ મુડી હોય તો તેમાંથી પ્રથમ 'ઘર' લેવું એજ લાંબી દૃષ્ટિથી જોતાં હિતાવહ છે.

‘ખેતરવાડી’

મકાન પછી જે માણસ મહેનતુ હોય અને ખેતી જાતે કરી જાણતો હોય તો તેને ખેતર કે વાડી પોતાની મુડી પ્રમાણે લેવાં લાભકારક છે; કારણ કે એક દાણામાંથી નીતિવાળા માણસને સો દાણા મળે એવો લાભકારક ધંધો ખેતી સિવાય બીજો કોઇ નથી. વળી ખેતીનો ધંધો નિષ્પાપ, પ્રમાણિક, અને આરોગ્યાદિ સુખદાયક છે. જીવનની એ મુખ્ય જરૂરીયાત અન્ન વસ્ત્ર એ બન્ને ખેતીથી મળી રહે છે. માટે મહેનતુ માણસે તથા કુટુંબે ખેતરવાડી લઇ ખેતીથી ગુજરાન ચલાવવું એ સૌથી સારું છે. ખેતીમાં માણસ આઝાદ રહી શકે છે. આગળના વખતમાં જમીનનો માલિક તેનો ખેડનારો ખેડુતજ ગણાતો. કાળ બળે આમાં ફેર પડતો આવ્યો છે; તો પણ હજી એ જાતે ખેતી કરનારાને અન્ન વસ્ત્રનો કદી પણ વાંધો આવતો નથી. જમાના પ્રમાણે ખેતીમાં સુધારો કરવામાં આવે એટલે કે શાસ્ત્રીય પદ્ધતિ પ્રમાણે ખાતર વગેરે નાખી જમીનને સમૃદ્ધ કરવામાં આવે અને તેજ રીતે વાવણી, મોલ ઉછેરવો, પકવવો, લણવો, અને પાકમાંથી ઉત્તમ જાતનાં બીજ સંધરી રાખવાં, ધર્મદોષ કરવો; આવી બાબતો પર લક્ષ રાખીને ખેતી કરવામાં આવે તો ખેતીથી હમેશાં લાભ જ થતો રહે છે. આપણા દેશના ખેડુતો હજી અજ્ઞાન દશામાં હોવાથી તેઓ ભવિષ્યનો વિચાર કર્યા વગર પાકની વ્યવસ્થા કરી નાખી, ધણીવાર વરણ પંચમાં વધારે

પડતો ખર્ચ કરી નાખી હાથે કરીને વાણીઆના કરજ કાઢે છે તેથી તેઓ કરજમાંથી ક્યારેય છૂટતા નથી અને પગિણામે તેમનો ધણો ખરો પાક ખારોખાર દેવામાં વાણીઆને ત્યાં જાય છે. કરજ ન કરવા વિષે આગળ ધણું કહી ગયા છીએ, એટલે અહીં વળી પણ ‘કરજ ક્યારેય પણ ન કરવા’નો લાલ વાવટો દેખાડી આગળ વધશું.

રોકડ બીજકત તથા દરદાગીના

મકાન તથા રૂચિ-શક્તિ અનુસાર ખેતરવાડીમાં ‘મુડીનું’ રોકાણ કર્યા પછી જે મુડી ફાળવે રહે તેમાંથી શાણા આર્યપુરૂષો ચાંદી સોનાના દાગીના ધડાવતા અને પહેરતા. હાલ પણ એ રિવાજ થોડે ધણે અંશે આપણે પાળીએ છીએ કે જેથી સૌના ઘરમાં થોડો ધણો પણ ચાંદી કે સોનાના વા બન્નેના દાગીના હોય છે. કિમતીમાં કિમતી ધાતુ સોનું ચાંદી ગણાય છે. તેને રાખવી સહેલી પડે છે વળી તેના દાગીના પહેરવાથી શરીરમાં આરોગ્ય અને શક્તિનો સંચાર થયા કરે છે એ લાભ પણ કંઈ જેવો તેવો નથી. શરીરમાં જે જે સ્થાને જે જે દાગીના પહેરવાની રીત પડી છે તેમાં મુખ્યત્વે આરોગ્ય પર લક્ષ અપાયું છે તેમજ દાગીનાથી શરીર શોભામાં વધારો થાય એ લાભતો જુદોજુદો! આજ કાલ જેને (Reserve fund) સંચિત મુડી કહેવામાં આવે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ દરેક સારી કંપનીની પ્રતિષ્ઠા તેની સંચિત મુડીના (Reserve fund) પ્રમાણમાં વધતી જાય છે; તે સંચિત મુડીની ઉપયોગિતા આપણા વડીલો જાણતા હતા તેથી તેમણે અસાધારણ આપત્ત કાળે કામ આવે વગેરે દીર્ઘદૃષ્ટિથીજ અમુક મુડીને ચાંદી સોનાના દાગીનામાં રોકવા સ્વચ્છું છે. આથી ચાંદી સોનાના દાગીના એ માણસની સાચી સંચિત મુડી છે. માટે સૌએ હમેશાં અમુક રકમ દરદાગીનામાં રોકવામાં વાપરવી.

રોકડ નાણું.

મકાન, ખેતરવાડી, તેમજ દરદાગીનામાં રોકવામાં આવેલા નાણાં

‘મરણમુડી’ (Dead investment) કહેવામાં આવે છે; તે જોઈ અમુક અંશે ખરું છે પણ તેના વિરૂધ્ધ ગમે તેટલું કહેવામાં આવે તોયે માણસે અને તેટલી મીલકત ઉપરના ત્રણ પ્રકારમાં રોકવામાંજ તેનું કાયમી હિત રહેલું છે એ વાત મધ્યાહનના સૂર્ય જેની સાચી છે. ત્યાર પછી જે નાણું રહે તેમાંથી શું કરવું તે હવે વિચારીએ. આગળ જે નાણું ચલણમાં હતું તેમાં વધારે ભાગે સોના ચાંદીનું નાણું ચાલતું હતું. ચાંદીનું નાણું જેને રૂપિયા, બાબાશાહી રૂપિયા, કે કોરી પાંચીઆ વગેરે જુદાં જુદાં નામોથી ઓળખવામાં આવતું તેમાં તેની કિંમતનાં પ્રમાણમાં ચાંદી આવતી હતી એટલે ચાંદી રાખો કે ચાંદીનું રોકડ નાણું રાખો એમાં બહુ ફેર પડતો નહિ. તેજ રીતે સોનાના સીકકા કે સોનું રાખવામાં પણ ઝાઝો ભેદ રહેતો નહોતો. પરંતુ ત્યાર પછી કાળ ક્રમે તાંબા વગેરેના સિકકા થયા, ચામડાના સિકકા અને છેવટે હવેના જમાનામાં કાગળની નોટો પણ ‘નાણાં’માં ગણાવા લાગી તેથી ચાંદી સોનાની કીમત અને ચલણી નાણામાં ફેર પડતો ગયો. આનું કારણ એ છે કે પરદેશી સત્તા જ્યારે એક દેશનો કબજો લે છે ત્યારે તેનું લક્ષ તે દેશને ભોગે પોતાના કહેવાતા દેશને સમૃદ્ધ કરવાનું હોય છે. આથી વિજેતા પરાધીન દેશને અનેક પ્રકારે શોષણ કરવામાંજ પોતાનું સંવર્ણ લક્ષ પરાવે છે. પરિણામે તે દેશમાંથી કીમતી ધાતુ સોનું ચાંદી, તેમજ અનાજ ૩ વગેરે કાચો માલ પાણીને ભાવે પોતાના દેશમાં ધસડી જાય છે એટલુંજ નહિ પણ તે દેશના કાપડ વગેરે ઉદ્યોગોને પણ અનેક રીતે ધકકો પહોંચાડે છે અને છેવટે તે ઉદ્યોગોને નાશ કરાવી નાખે છે !! પછી તે ઉદ્યોગો પોતાના દેશમાં દાખલ કરી, તેમાંથી બનતો પાકો માલ—કાપડ, દવા, કટલરી સામાન વગેરે અનેક ગણી મોંઘી કીમતે તે પરાધીન દેશના ગળામાં ષહેરાવે છે ! આથી તે દેશ શોષાવાથી દેવાદાર થતો જાય છે; અને છેવટે પાયમાલ થઈ જાય છે. ગુલામીનું પરિણામ મરણ પ્રાય : સ્થિતિમાં આવે છે !!

પરંતુ ‘પોડું હોય ત્યાં પેસનારા’ તો હમેશાં રહેવાના જ. આપણે

પોલા ન રહેવું પણ હમેશાં સંગઠિત રહેવું, સંપ રાખવો, સ્વદેશાભિમાન રાખવું અને ‘પરાધીન થવા કરતાં મરવું ભલું’ એટલે સ્વતંત્ર રહેવા માટે દરેક માણસે, દેશે અને પ્રજાએ પ્રાણ પાથરવાની કાયમી તૈયારી રાખવી જોઈએ તોજ તે માણસ, દેશ તથા પ્રજા આઝાદ તથા સુખી રહી શકે. ‘પરાધીન સપનેડે સુખ નાંહી’ અર્થાત પરાધીન ગુલામ પ્રજાને સ્વપ્નામાંયે સુખની આશા રાખવી નિરર્થક છે. માટે અને તે રીતે ગમે તે ભોગે સૌએ આઝાદ રહેવું કે જેથી સૌ સુખી રહી શકે.

સાથે સાથે એ પણ સત્ય છે કે જેમ ‘પરાધીન થવું’ તથા રહેવું એ પાપરૂપ છે તેમ ટાળીને પરાધીન કરવા કે રાખવા’ એ પણ તેટલુંજ પાપરૂપ છે. એજ સત્ય બીજા શબ્દોમાં આમ કહેવાય કે “સ્વાધીન-સ્વતંત્ર થવું તથા રાખવા એ પણ તેટલુંજ સુખરૂપ અને પુણ્યરૂપ છે”

પારકાનું શોષણ કરનારાઓ કદી સુખે રહી શક્તા નથી. તેમનો આત્મા તેમને હમેશા દંખ્યાજ કરે છે એટલુંજ નહિ પણ તેમણે શોષણ કરવાથી મેળવેલો પૈસો હરામનો હોય તેમને સુખદાયી થતો નથી બલકે તેમને દુઃખદાયી નીવડે છે !!

હિંદુસ્થાનમાં કુલપને લીધે અને કાંઈક તેના ભોખપણને લીધે અનેક પરદેશી સત્તાઓ બણા વખતથી આવ્યા કરે છે. તેમાં કેટલાક પરદેશીઓ એવા હતા કે તેઓ પછી હિંદુસ્થાનનેજ પોતાનો દેશ જાણી આડીંજ દરી દામ થયા અને આ દેશના હિતમાં તેમનું હિત હોવાથી તથા પ્રજાની કાંઈક લાગણીથી તેઓને પ્રજાને શોષવાનું કંઈ કારણ નહોતું. તેથી તેમના વખતનું ચલણ સાચું હતું અને તેમના પ્રચલિત નાણામાં અને સોના ચાંદીની કીમતમાં ઝાઝો ફેર નહોતો. પરંતુ જ્યારે બ્રિટિશ રાજ્ય હિંદમાં દાખલ થયું ત્યારે સ્થિતિ ફરી ગઈ. અને આજ સુધી પણ હજી અંગ્રેજોને ઇચ્છાડનેજ પોતાનો દેશ ‘માદરવતન’ સમજે છે તેથી તેમની કૃતિ આ દેશના હિત કરતાં વધારે પોતાના દેશના હિત તરફ રહી છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ધણાવાર અન્યું છે તેમ આ દેશના હિતના ભોગે પણ તેઓ પોતાના દેશનું હિત સાધે છે !!

સાચો સામ્રાટ 'શામળીઓ' !

પણ જગન્નિયંતા પ્રભુ તો હમેશાં જગત સાવધાનજ છે. તે ન્યાયી પ્રભુ સૌને સારા નરસા કાર્યનો બદલો આપ્યા કરે છે. જે દેશ બીજા નિર્બળ દેશને શોષે છે તેને તેના કર્મનો બદલો મળ્યા વિના રહેતોજ નથી. જેવું વાવે તેવું લણવું પડે છે. એટલે હરામનો પૈસો હરામમાંજ જાય છે. અંગ્રેજ શાસકોએ જે અટળક પૈસો આ દેશમાંથી મેળવ્યો તેનો ઉપયોગ મોટે ભાગે મોટી મોટી લડાઈઓમાંજ થયો છે ! આ દેશના પૈસાથી તેમનું સાચું હિત સધાયું નથી અને સધાય પણ નહિ.

આમ છે એટલે સ્વદેશી રાજ્યસત્તા અને પરદેશી રાજ્ય સન્તાના નાણામાં ફેર પડે છે. પરદેશી રાજ્યસન્તાનું નાણું ઝાંઝવાના જળ જેવું જણાય છે. આથી પરદેશી રાજ્યસન્તા દરમ્યાન લોકો ચલણી નાણું સંઘરવા કરતાં વધારે સોનું ચાંદીજ સંઘરે છે. યુરોપ અમેરિકા વગેરે સ્વાધીન દેશોમાં જ્યાં સોનાનું ચલણ પણ પ્રચલિત છે ત્યાં લોકો તે દેશના ચલણને સ્થિર સમજી તેને સોના ચાંદી જેવુંજ કીમતી અને સંઘરવા યોગ્ય સમજે છે. મોટે શાણા પુરૂષોએ સોના ચાંદીની કિંમત સામું લક્ષ રાખી વ્યવહાર પુરતું રોકડ નાણું પણ હમેશાં અમુક પ્રમાણમાં સંઘરવું. **ધરવખરી**

કહેવાની ભાગ્યેજ જરૂર ગણાય કે શાણા સંસારી માણસે પોતાના કુટુંબના પ્રમાણમાં નાના મોટાં ત્રાંખા પિતળના વાસણો, તેમજ જરી રેશમનાં કપડાં-સાડી પીતાંબરો, શાલો વગેરે, ખુરશી, ટેબલ, કબાટ, પેડી, પટારા, પારણા વગેરે ધરવખરી પણ સંઘરવી. રાચરચીલું એ ધરનેા સાચો શુંગાર છે. તેમાં કાચની તકલાદી જેવી ચીજોમાં પૈસા ન નાખવાની કાળજી રાખવી. જે કાચમ ધણા વખત સુધી રહે અને જેની કિંમતમાં વેચવા જતાં ઝાઝો ફેર પડે નહિ એવી જ વસ્તુઓ ધરમાં વસાવવી.

ગોધન-ગોપાલન

આ ઉપરાંત જેમને સગવડ હોય તેમને ગાય, બેંસ વગેરે પણ રાખવાં. 'દેશનું દુર્દૈવ છે કે આજ આ, કાલી, સોડા લેમન જેવાં અનિષ્ટ

પીણીની હાનિકારક ટેવો વધતી જાય છે; તેને બદલે દરેક ગૃહસ્થ ગાય પાળવાનો રિવાજ રાખે તો તેથી એક પંથને દો કાળ થાય છે. એક તો તેના દુધ દહીં ઘી વગેરેથી તેનું આરોગ્ય સચવાય છે અને બીજો લાભ ગોપાલનથી એક જાતનું પુન્ય પણ થાય છે. જે ગૃહસ્થને સુખી થવું હોય તેણે આર્યશાસ્ત્રના નિયમાનુસાર, ઘર તેમજ બને તો ખેતર વાડી રાખવાં, દરદાગીતો પણ કરવો, ધરવખરી સંધરવી. વ્યવહાર પુરતાં અન્ન વસ્ત્રનો સંધરો કરવો. આગળના રિવાજ મુજબ બે વર્ષનું અને તે ન બને તો છેવટે એક વર્ષ ચાલે તેટલું અનાજ તો દરેક ગૃહસ્થે સંધરવું જ જોઈએ. વસ્ત્ર પણ એક વર્ષ ચાલે તેટલાં રાખવાં જોઈએ, કે જેથી કાષ્ટવાર નબળું વર્ષ આવે ત્યારે અન્ન વસ્ત્ર માટે ટળવળવું પડે નહિ આ ઉપરાંત બને તો ગોપાલન પણ કરવું. જેમ અનાજ ભરવા કાઠીઓ વગેરે રાખવી જરૂરની છે તેજ રીતે જેને ત્યાં ગાય બેસ હોય તેણે તેને માટે ઘાસ પૂળા વગેરેનો પણ વર્ષ બે વર્ષનો સંધરો રાખવો હિતાવહ છે.

આ ઉપરાંત કુટુંબમાં વરણુ પરણુ મરણુ વગેરે પ્રસંગો પણ આવે છે તેને માટે પણ દીર્ઘદષ્ટિ રાખી યોજના કરવી જોઈએ. વરણુ પરણુ વગેરે પ્રસંગે આધિના થઈ ખર્ચ કરવું નહિ, પરંતુ આવકની મર્યાદામાં રહીને જ તે પ્રસંગ ઉકેલવો. પૂલણુસી થઈ શક્તિ ઉપરાંત કાષ્ટ પણ પ્રસંગમાં ખર્ચ કરવો નહિ; નહિ તો તેમાંથી પોતાને જ દુઃખ આવે છે. માટે ગાહ્યા માણસે હંમેશાં વિવેક શક્તિ વાપરી મરણુ પરણુના પ્રસંગ ઉકેલવા પણ ભદ્ર બહાર ખર્ચ ન કરવાં. 'કરજ તો ક્યારે ય ન કરવું' એ અત્રે પણ યાદ રાખવાનું છે. લાજ જતી હોય તો જવા દેવી પણ કરજ કરી ને કાષ્ટ 'દારજ' કરવું નહિ.

આ બધી ગૃહસ્થાશ્રમની ફરજો બજાવતાં રોજનો ખર્ચ કાઢ્યા પછી પણ માણસે અમુક રકમ હાથ ઉપર હંમેશાં રહ્યા જ કરે એ કાળજી પણ રાખવી જરૂરની છે. તેજ સંસારમાં સુખી થવાનો સાચો રસ્તો છે. આ રીતે મીલકતની વ્યવસ્થા કરવામાં આવે તો તેમાંથી સુખ થાય છે.

પ્રકરણ ૧ કું

મુડીનું રોકાણ



લક્ષ્મીના લોભમાં ખેલાતા સદા જુગાર.

એક સુભાષિતમાં કહ્યું છે કે:-

વેધા દ્વેષા ભ્રમં ચક્રે કાન્તાસુ કનકેષુચ ।

તયોર્નવશમાગच्छेत् साक्षात्भर्गो नराकृतिः ॥

અર્થાત્ પ્રભુએ મનુષ્ય પ્રાણીની પરીક્ષા માટે ‘કાન્તા’ અને ‘કનક’ એ બે મોહોત્પાદક સ્થાન કર્યાં છે; આ કાન્તા કનકના ફાંસલામાં જે ન ફસાય તે ‘નર’ ને નારાયણ રૂપ જાણવો. લક્ષ્મીનો લોભ અજળ છે. લક્ષ્મી માટે ધણા માથાં કપાવે છે; અનેક છળકપટ રમાય છે અને તેની પાછળ માણસ હાયવોય કરતો હેરાન હેરાન થઇ જાય છે.

કેટલાક આજસુ માણસો અજ્ઞાનને લીધે મહેનત કર્યા વિના એકદમ પૈસાદાર થઇ જવાનો મોહ સેવે છે, પણ તેમને બિચારાને આદમખાવાની વાતની ખબર નથી તેથી તેઓ અનેક પ્રકારના સદા જુગાર, ખેલવાના આદે રસ્તે ઉતરી જાય છે. પ્રભુએ જ્યારે પોતાના જેવોજ ‘આદમ’ સર્જ્યો ત્યારે તેના ઉપર મહેરબાની કરી તેને ઇડનના બાગમાં રાખ્યો કે જ્યાં તે સુખેથી આનંદમાં રહી શકે. ત્યાં તેને મરજી પ્રમાણે મોજ

માણુવાની છુટ હતી, માત્ર મનાઇ હતી એક જ્ઞાનવૃક્ષના ફળ ખાવાની! આદમની સાથે બીબી હવાં પણ હતાં. બન્ને સ્ત્રી પુરૂષના જ્ઞાન વગર અજ્ઞાન દશામાં આનંદ અનુભવતાં હતાં Ignorance is blessing અર્થાત અજ્ઞાન એ આશીર્વાદ રૂપ છે એ તેમને બરાબર લાગુ પડતું હતું. પરંતુ તેમનો આ નિર્દોષ આનંદ લાંબો વખત નબી શક્યો નહિ. મનુષ્ય પ્રાણીમાં દેવ તેમજ સેતાનનો બન્નેનો વાસ છે તેથી તેને કેટલીક વાર દેવી તો કેટલીક વાર આસુરી વિચારો આવે છે. આદમ ખાવાના મગજમાં એકવાર 'સેતાન'નો પ્રવેશ થવાથી તેમને તે મનાઇ કરેલા 'જ્ઞાનવૃક્ષ'ના ફળ ખાવાની તાલાવેલી બળી અને પરિણામે તે બન્ને બચારે તે ફળ ખાય છે ત્યારે પ્રભુએ તેમને રૂઢરૂપે દર્શન આપી ઠપકો આપ્યો અને શાપ આપતાં કહ્યું કે “તમે હવે અહીં રહેવાને લાયક નથી, તમે મૃત્યુ લોકમાં જાઓ” અને “તમને માથાનો પરસેવા પાનીએ આવશે ત્યારે રોટલા ખાવા મળશે.” અને બીબીહવાં તરફ જોઈ કહ્યું. “તમને પ્રસુતિની પીડા તોખાહ પોકરાવશે.” આ પ્રમાણે કહી પ્રભુ અંતર્ધાન થાય છે. આ ઉપરથી એ નિશ્ચિત થયું છે કે આદમ જાતે મહેનત કરીને હકનીજ રોટી ખાવાની છે. મહેનત વગર સદા-જુગારમાંથી જે કાઢીને કાંઈક પૈસો મળે છે તે હરામનો હોઇ તે તેને સુખરૂપ થતો નથી; પચતો નથી. બહુકે દુઃખરૂપ થાય છે. માટે તેવા સદા વગેરેમાં કદી પણ કાંઈએ મન પરાવવું નહિ. આજકાલ મોટા શહેરોમાં તો શું પણ નાના શહેરોમાં આ સદા જુગારની બદી વધુજ ફેલાતી જાય છે તેથી સૌએ સાવધાન રહેવા જેવું છે. શેર, રૂ, અનાજ, કાપડ, ઘોડઠોડની શરત વગેરે અનેક રૂપે સદાયે પોતાની મોહની અનેકને લગાડી છે, એટલું જ નહિ પરંતુ તે એવી રોગની પેઢે એક બીજાના યોગે ઉત્તરોત્તર વધારે ને વધારે ફેલાતો જાય છે અને અંતે કેટલાય કુટુંબોની પાયમાલી થતી જાય છે. માટે સૌએ આ સદા-જુગારના મોહથી બચવા જેવું છે એટલું જ નહિ પરંતુ હિતેશ્ચુઓએ એક બીજાને ચેતાવી પોતાના સ્નેહી-સગાને આ બદીમાંથી બચાવી લેા એ તેમને માટે હિતકર છે.

રોકાણ (Investment)

માલ દીધા કે લીધા વગર જે ભાવનો ફેર લેવો દેવો તે સદ્ગો
જીગર કહેવાય છે અને તેમાં પોતાની શક્તિનો વિચાર કર્યા વગર લોકો
કેસરિયાં કરે છે ! આ જાતનો ધંધો નિંદ્ય અને વળ્ય છે. ત્યારે
ખીજી તરફ સારાં વ્યાજ (Dividend) વગેરે આપનારા શેર કે
સરખારી સીક્યુરીટી લોન કે બેન્કોની થાપણમાં અથવા સોના-ચાંદી
વગેરેમાં તે માલ લાઇને (સોંધો હોય ત્યારે) રાખવો અને ભાવ વધે ત્યારે
તે વેચી નાખવો આ પ્રકારના ધંધાને રોકાણનો ધંધો કહે છે અને
તેમાં કંઈ નૈતિક આધ નથી. આમાં માણસ પોતાની પાસે જેટલી મુડી
હોય તેટલું જ સાલસ કરે છે અને સરતે ભાવ માલ રીતસર ખરીદી
ને ભરી રાખે છે. અને ભાવ વધે તે વેચી નાખે છે. એટલે તે વ્યાજખી
વેપાર ધંધો કહી શકાય. આવી જાતના માલમાં કે શેર વગેરેમાં
માણસોએ પોતાની બધી મુડી રોકવી હિતકર નથી. આગળ
જણાવાઇ ગયું છે તેમ મકાન વગેરે, દરદાગીના તથા અન્ય ધરવખરી
વગેરેમાં રોકતાં જે મુડી ફાજલ રહે તેમાંથી અમુક ભાગ આવા રોકાણ
માં રોકવો સલાહકારક છે. જેઓ ઉમરે પહોંચેલા હોય તેથી બહુ પ્રવૃત્તિ
વાળો વેપાર કરી શકે તેમ ન હોય તેમને માટે સારા શેરોમાં કે બેંકનાં
બાંધી મુદતના ખાતામાં આવી મુડી રોકવીજ હિતકારક છે કે જેથી
તેમને પેન્સનની પેઠે તેનું વ્યાજ વગેરે મળ્યા કરે અને તેમાંથી તેમનું
જીવનખર્ચ અમુક પ્રમાણમાં ઉપાધિ વગર નીકળી શકે. આ બાબતમાં
હમેશાં તે તે કંપનીની પ્રગતિના ઇતિહાસથી પણ વાકેફ રહેવું જોઈએ
કે જેથી તેની મુડીને આંચ આવે નહિ. જે શેરોના ભાવમાં અસાધારણ
ઉછાળા આવતા હોય તેનાથી દુર રહેવું સારું છે. શેરોનો ધંધો પણ
ધણીજ આવડત અને અકકલ હુશિયારીવાળાજ માણસો ચલાવી શકે
છે. સારી જાહેલી કંપનીના શેરોમાંજ રોકાણ કરવું ઇષ્ટ હોવાથી
આ ધંધાના ખાસ જાણકારની સલાહ પ્રમાણેજ તે શેરોમાં પૈસા રોકવા
સલાહકારક છે. ધણી કંપનીઓ આંધળા વહીવટથી ફૂડયામાં જાય છે. અને

તેને પરિણામે તેમાં નાણાં રોકનારને પણ તેથી ધકકા લાગે છે. આ બધું જોતાં સરકારી સીક્યુરીટી કે સફર બેંકમાં બાધેલી મુદતની થાપણમાં નાણાં રોકવાં વધારે સલાહકારક છે. આમાં દરેક માણસે વિચાર કરી નાણાં રોકવા જેવું છે.

વીમો

આજના જમાનામાં જીવન વિશેષ અનિશ્ચિત હોવાથી માણસે અને તો જરૂર વીમો ઉતરાવવો જોઈએ. વીમાના હપ્તા બરાબર નિયમિત પણે જે ભરી શકે તેમ હોય તેણેજ વીમો ઉતારવો સલાહકારક છે. કેમકે જેઓ હપ્તા ન ભરી શકે તેમનો વીમો જપ્ત થાય છે. આથી એવા અશક્ત માણસે વીમો ઉતરાવવો તે આશ્ચર્ય નોતરવા જેવું છે. વળી વીમો ઉતરાવનાર માણસે ઉમરનો પુરાવો અચૂક પણે આપી ઉમરની કબજાત વીમાખત ઉપર કરાવી લેવાની પૂરેપૂરી કાળજી રાખવી. ઉમરની બાબતમાં જો ગફલત કે વિલંબ કરવામાં આવે છે તો તે આગળ ઉપર વીમો પાકે ત્યારે નાણાં મેળવવામાં વિઘ્નરૂપ થાય છે માટે કાંઈ પણ ઉપાયે ઉમરનું કામ પાકું કરાવીનેજ વીમો ઉતરાવવો. ઉમર ઉપરાંત વીમો ઉતરાવનારે બીજી કાળજી એ રાખવી કે તેણે પોતાની પોલીસી પોતાનાં ઘેરા કે છોકરાને નામે ચડાવી દેવી. જો આ પ્રમાણે પોલીસી ઘેરા કે છોકરાને નામે ચડાવવામાં નથી આવતી તો પાછળથી વારસ માટે પંચાત ઉભી થાય છે, માટે વીમો ઉતરાવવાની સાથેજ દરેક માણસે પોતાની પોલીસી પોતાના સ્ત્રી પુત્ર ને નામે ચડાવી દેવી. ટુંકમાં વીમો ઉતરાવનારે હપ્તા ભરવાની શક્તિનો પ્રથમથી વિચાર કરવો, અને વીમો ઉતાર્યા પછી હપ્તા નિયમિતપણે ભરવા; તથા વીમો ઉતરાવ્યા પહેલાં ઉમરની સાબીતી પાકી કરાવી લેવી. તેમજ તે વીમો પોતાના સ્ત્રી પુત્રાદિને નામે ચડાવી દેવો આટલું તો અવશ્ય કરવું જોઈએ. અને વીમા કંપની પણ સાઈં બોનસ વગેરે આપે, વીમો પાકે ત્યારે વગર ઉપાધીએ નાણાં ચુકવી આપે તેવી પસંદ કરીનેજ તેમાં વીમો ઉતરાવવો. દર વર્ષે સાઈં બોનસ આપે તેવી જીની

અને જાણીતી સદ્દર વીમા કંપનીમાંજ વીમો ઉતરાવવો.

વ્યાજવટું

કેટલાક વેપારીઓ વ્યાજવટાનો ધંધો પણ કરે છે. વ્યાજવટાનો ધંધો કેટલીક રીતે સલાહકારક નથી કેમકે તેમાં રૂપિયા વ્યાજે લેનારને બહુજ હેરાન થવું પડે છે અને વ્યાજે ધીરનાર વેપારીમાં કાંઈ દયા કે લાગણી રહેતી નથી એટલું જ નહિ પરંતુ તે ગરીબ દેણદારની વ્યાજ વગેરેની આકરી વસુલાતથી તેને અને તેના કુટુંબને પાયમાલ કરે છે તેના નિસાસા તેને લાગ્યા વિના રહેતા નથી. આથી વ્યાજવટાનો ધંધો જોખમી છે. વળી વ્યાજે રૂપિયા લેનાર માણસો પણ ઘણીવાર ખોટા અને ખોટી દાનતવાળા હોય છે તેથી વ્યાજ વગેરે ભરતા નથી અને વેપારીની મુડી લઈ નાસી જાય છે. આમ ન અને તેટલા માટે હમેશાં સોના ચાંદી ઉપર કે ધરખાર ઉપર જ હમેશાં નાણા ધીરવા સહીસલામત છે. જો કે આવા સોના ચાંદીના દાગીના ઉપર કે ધરખાર ઉપર નાણાં ધીરવામાં તે દાગીના વગેરેતેના છે કે નહિ, ધરનાં ખતપત્રો બનાવટી છે કે સાચાં વગેરે ઘણી કાળજી રાખવી પડે છે. ઉપરાંત કાયદાની ખારીકીઓ પણ વિચારવા જેવી હોય છે. આ બધામાં જે પાવરધા હોય અને સોના ચાંદી વગેરે થાપણુ રાખીને જ એ વ્યાજવટાનો ધંધો કરી શકે તેની જ મુડી દાઝ્યા વગર લાભદાયી થઈ શકે છે. વ્યાજની રકમ મુડી જેટલી જ વધારેમાં વધારે લેવાની શાસ્ત્રમાં છુટ છે તેથી વધારે વ્યાજ કાર્ટ પણ આપતી અપાવતી નથી. ઇસ્લામમાં તો વ્યાજનો ધંધો 'હરામ' ગણવામાં આવ્યો છે આથી વ્યાજનો ધંધો સમજી વિચારી યોગ્ય વ્યાજે, સામા માણસની શક્તિ સંજોગ વિચારીને કરવા જેવો છે. તેમાં નામું બરાબર ચોક્કસ રાખવું જોઈએ. 'કાથળી છોડામણુ' વગેરે ગેરવ્યાજખી લાગા લેવા યોગ્ય નથી. રીતસર છ આઠ ટકા વ્યાજ ઉપરાંત જેટલું લેવામાં આવે તે ચાલુહકનું કહેવાય. વળી જે વ્યાજ તથા મુડીના હક્ક ભરે તે બરાબર સંભારીને જમા કરતા જવા અને તેને પણ રીતસર પહોંચ્યો આપતાં જવી. આમ ન કરતાં વ્યાજ વગેરે

ભરવા છતાં લેણાની તથા વ્યાજની રકમ ઊભી જ રાખ્યા કરવી આવી છેતરપીંડી કરનારનું પોતાનું જ અહિત થાય છે. હમેશાં યાદ રાખવું કે સારાં ખોટાં કામનો બદલો પ્રભુ આપ્યા જ કરે છે. વ્યાજ લેનારે તથા દેનારે બન્નેએ સાફ દાનત રાખવી જોઈએ. કોઈએ કોઈને હુબા-હુબા કે હેરાન કરવાનો જરા સરખો પણ વિચાર ન કરવો. ડાહ્યો માણસ તો કદી કરજ કરી, કોઈના રૂપિયા વ્યાજ લેજ નહિ કેમકે તે વ્યાજને કોઈ પહેાંચે જ નહિ. ‘કરજ કરવા કરતાં મરવું સાચું’ આવી જેને કરજ કરવાની અરૂચી હોય તેજ આ સંસારમાં સુખી થાય છે. ખીજે પક્ષે વ્યાજે રૂપિયા ધિરનારને રૂપિયાનું વ્યાજ પેાસાય તેવી રીતનું વ્યાજ લેવું અને પોતાની મુડીની સલામતી માટે દરદાગીના તથા ધરબાર ઉપર રૂપિયા ધીરવા. આમાં ધરબાર ઉપર રૂપિયા ધીરનારે તેનો કબજો મેળવવો વધારે હિતકર છે, કેમકે નાણાં લેનાર ભાડું આપવામાં ઘણીવાર ગાફલાઈજ કરે છે તેથી તેને વ્યાજ પરવડતું જ નથી. આ જાતની કાળજી તથા વિવેક રાખવાથી વ્યાજવટાનો ધંધો પણ એકંદરે લાભ કર્તા છે.



અકરણ ૭ મું

વ્યાપારમાં આવશ્યક વિશેષ ગુણો



મુડી

વેપારમાં પહેલી જરૂર હમેશાં 'મુડી'ની છે. મુડી હોય તોજ વેપાર થાય અને આ મુડી પણ પોતાનીજ હોય તોજ વેપાર કરવો સલાહકારક છે. પારકા રૂપિયા વ્યાજે લઈ ધંધો કરવો કદી પણ સલાહકારક નથી. પોતાની મુડી પણ ઘરખાર કે દરદાગીના ઉપર મેળવેલી હોવી ન જોઈએ, કાજલ મુડી હોય તે રોકવી હિતકારક છે.

ભાગીદારી

પણ જોને પોતાની મુડી ન હોય અને ધંધાની આવડત પૂરેપૂરી હોય તેણે શું કરવું ? એ પ્રશ્નનો ઉત્તર એ છે કે જો તે આવડતવાળો અને પ્રમાણિક હોય તો તેની શાખથી કેટલાક મુડીવાળા જરૂર આકર્ષિત આવે છે. આવા આવડતવાળા માણસે પોતાને જે ધંધાની આવડત હોય તે સંબંધી ખરી માહિતી અને વિગત કાગળ ઉપર લખી નાખવી અને તે ધંધાની એક જાતની યોજના તૈયાર કરવી. તેમાં થાપણ કેટલી જોઈશે, દુકાન ભાડું વગેરે ખીજો ખર્ચ કેટલો જોઈશે, કઈ જાતનો માલ કેટલી કદીમતે લેવો જોઈશે, તથા પોતાનો પગાર કેટલો લેવો વગેરે બધી બાબતના આંકડા તૈયાર કરી તે માલ ઉપર ચડાવી અમુક

ભાવે વેચવાથી દુકાનમાં આટલો નફા રહેશે તે બધું તે મુડીવાળાને સ્પષ્ટપણે સમજાવવું અને નફામાં મુડીવાળાનો તથા મહેનત બદલ પોતાનો ભાગ નક્કી કરવો અને તે સંબંધી લખાણ ભાગીદારીનું કરવું કે જેથી આગળ ઉપર કામ બનતી ભાંજગડ ઉભી થાય નહિ. વ્યાજે રૂપિયા લેવા કરતાં આમ ભાગીદારીથી કામ મુડીદારની સાથે જોડાઈને વેપાર કરવો તે વધુ સાફ છે. તે વેપારમાં મુડીદાર પોતે પણ જાત મહેનત કરી જોડાઈ શકે તેમ હોય અને પરવડતું હોય તો તેમ કરવું. આમ મુડી સાથે સક્રિયપણે જોડાનાર ભાગીદાર Active Partner કહેવાય છે અને માત્ર મુડી આપી વ્યાજને બદલે નફામાં ભાગ લેનાર વેપારી (Sleeping Partner) નિષ્ક્રિય ભાગીદાર ગણાય છે. પોતે બીજાની મુડીથી વેપાર કરી પોતાની મહત્વાકાંક્ષા સિદ્ધ કરી શકે છે તે માટે તે વેપારીએ મુડીવાળાનો આભાર માનવો જોઈએ અને તેના તરફ વફાદાર રહી તેને તેની મુડીનું ભાગદારા સાફજેવું વ્યાજ મળી રહે તેવી દરેક કાળજી તેણે રાખવી જોઈએ. તેથીજ તેની શાખ જળવાઈ શકે છે અને વધી પણ શકે છે. “મારી હુશિયારી અને મહેનત છે તેથી હું તેનો લાભ મુડીવાળાને શેનો દઉં ?” એવો નાપાક વિચાર કદી પણ કરવો નહિ. દુકાનમાં મુડીવાળાની મુડી દાઝે નહિ અને અને તેને સાફ વ્યાજ નીકળે તેવો નફામાંથી ભાગ મળી શકે તેવો દરેક ઉપાય તેણે કરી છુટવો એજ તેને શોભાસ્પદ છે. આથી તેની શાખ વધવાની સાથે તેજ મુડીદાર બીજી વધારે મુડી દેવાને તૈયાર થશે અથવા બીજા મુડીદારો તેને મુડી આપવા આગળ આવશે અને તેને ધંધો વિશેષ ખીલવવાની તક આપશે; એ કાંઈ નહાનો સ્વનો લાભ નથી. માટે બીજાની મુડી ભાગમાં લેનારે કાળજી પૂર્વક તે મુડીવાળાને લાભ મળે તેવી ખંતપૂર્વક ધંધો ચલાવવો, અને પોતે જે લાભની આશા આપી હોય તે કામ કરીને પ્રત્યક્ષ દેખાડી આપવી.

આવી રીતે એક અથવા એકથી વિશેષ માણસોની મુડીથી જે વેપાર કરવામાં આવે છે તે ભાગીદારીનો વેપાર કહેવાય છે. આ ભાગી-

દારીનું વિસ્તૃત રૂપ તે કંપનીઓનો વેપાર કહેવાય છે. એટલુંજ કે આ ખાનગી ભાગીદારી છે ત્યારે કંપનીમાં બહાર પ્રજા અમુક રકમના શેરો લઈ તેમાં ભાગીદાર બની શકે છે. વેપારમાં મુડી મુખ્ય ભાગ ભજવતી હોય છે તેથી મુડી કાં તો પોતાની અગર આ રીતે ભાગીદારીની શરતો થી મેળવીને વેપાર કરવો હિતકારક છે.

શાખ

વેપારમાં મુડી કરતાં વધારેમાં વધારે કીમતી વસ્તુ કાઢી હોય તો તે વેપારીની શાખ છે. ભાગીદારીમાં મુડીદાર જે મુડી આપે છે તે લેનાર માણસની કેવળ ‘શાખ’ ઉપરજ આપે છે. માટે માણસે પોતાની ‘શાખ’ને પ્રાણથી પણ વહાલી સમજી તે નભાવી રાખવી જોઈએ. સત્ય, પ્રમાણિકપણું, એક વચનીપણું વગેરે શાખનાં અંગો છે. તે પ્રમાણે માણસે હંમેશાં વ્યવહાર રાખવો. જે માણસની શાખ ગંધ. તે જીવતે મુઆ જેવો છે. શાખ માણસના નાકને ડેકાણે છે. જેને શાખની પરવા નથી તે નિર્લજ્જ કહેવાય છે. શાખના પ્રતાપે મુડી મળે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ બજારમાં જઈને તે ઉભો રહે તો તેને વેપારીઓ હજારોનો માલ તેની શાખ ઉપર એક અક્ષર પણ તણાવ્યા વગર આપે છે!! આ બાબતમાં એક જુનો દાખલો વિચારવા જેવો છે.

એક વેપારી યાત્રા કરવા નીકળેલો તે રસ્તામાં લુંટાઈ ગયો. આથી તે કાશી જેવા શહેરમાં એક ધનાઢ્ય પાસે ગયો અને તેની પાસે રૂપિયાની માગણી કરી. ખાનદાન વેપારી હંમેશાં ચક્રાર અને મનુષ્યની પરીક્ષા કરનારા હોય છે તેથી તે ધનાઢ્ય વેપારીએ તે વેપારીની રીતભાત ઉપરથી તેની શાખનું અનુમાન કરી લીધું પણ તેને જોઈતા રૂપિયા આપતાં પહેલાં કાતુકની ખાતર પુછ્યું “મારે આપને શેના ઉપર રૂપિયા આપવા?” આથી તે વેપારીએ પોતાની મુછનો એક વાળ તોડી આપ્યો! તે ધનાઢ્ય તો તેના ઉપર આફ્રિન થઈ ગયો અને તેને જોઈતા રૂપિયા ગણી આપ્યા!! પણ વળી કાઢી રહેવાયું નહિ એટલે તે

મોલી બહુયો જે “વાળતો વાંકો છે.” ત્યારે તે વેપારીએ પુણ્યપ્રકાશ કરી કહ્યું “વાંકો વાંકો તોય માંકો” એમ કહી વિદાય થયો. કહેવાની જરૂર નથી કે તે વેપારીએ દેશમાં જઈ તે ધનાઢ્યના રૂપિયા દુધે ઘોષ વ્યાજ સાથે તરતજ મોકલી આપ્યા ! આનું નામ તે આંટ અથવા શાખ !! માણસે હર પ્રકારે પોતાની ‘શાખ’ જળવળી રાખવી જોઈએ. વખત આવ્યે પોતાનું સર્વસ્વ વેચી સારીને પણ પોતાની શાખ નભાવવી પણ કોઈ રીતે શાખને જવા દેવી નહિ !! માત્ર મુડી આપનાર તથા માલ આપનાર સાથેજ સીધો સરળ વ્યાવહાર રાખવામાંજ શાખ સમાધ જતી નથી પણ વેપારીને શાખ તો ડગલે ને પગલે જળવળી પડે છે. ગમે તે જાતનો વેપાર હોય પણ તેમાં ગ્રાહકને માલ હરેશો તેમની કીમતના પ્રમાણમાં સારોજ મળવો જોઈએ એ જાતનો આગ્રહ શાખવાળા વેપારીએ રાખવો જોઈએ. અનાજ, કાપડ, કરીઆણું, અને કટલરી, દવા વગેરે જે ધંધો હોય તેમાં ગ્રાહકને સારા માલજ મળવો જોઈએ. ગ્રાહકને એક જાતનો વિશ્વાસ બંધાવવો જોઈએ કે “આ વેપારીને ત્યાંથી માલ લેવાથી આપણે હાવાની જરા જેટલી પણ ધારતી નથી.” એજ રીતે દુકાનનું ભાડું લેનારને તેનું ભાડું સમય પ્રમાણે વગર ઉધરાણીએ આપી દેવું એ પણ ‘શાખ’નું એક અંગ છે. માલનાં નાણાં જે મુદતે જે રીતે આપવાનું નક્કી કર્યું હોય તે પ્રમાણે જ તેને મળી જવાં જ જોઈએ. તેમાં સામા માણસની ઉધરાણી ન થવી જોઈએ. ત્યારે જાણવું જે આ વેપારીને ‘શાખ’ બહારી છે. શાખવાળો માણસ બોલવા પ્રમાણે સમયસર પૈસા ન ભરે ત્યાંસુધી તેને ખાતું પણ ભાવે નહિ અને ઉંઘ પણ આવે નહિ ત્યારે જાણવું કે તેને ‘શાખ’ બહારી છે. ગ્રાહકે પણ ગમે તે કારણે કંઈક પૈસા બાકી રહ્યા હોય તો તે દુકાનદારને વગર ઉધરાણીએ બહેલી તકે તે પૈસા ભરી દેવા એમાં જ તેની શોભા ને શાખ છે એમ સમજવું જોઈએ. આમ થાય તો જ બીજવાર તેનો વિશ્વાસ કરી તેને ઉધાર આપે; નહિ તો ‘વિશ્વાસભંગ’ કરનારને બીજવાર કોઈ ઉભું પણ રાખે નહિ ! “શાખ છે તો લાખ છે

અને રાખની ઝાટ તેજ ખોટ” એ વાક્ય વેપારીએ હ મેશાંકાળગ્નમાં લખી રાખવું. ગમે તેટલી મહેનત કર્યા છતાં અને ગમે તેટલી કાળજી રાખવા છતાં પણ અણધાર્યા સંયોગને લીધે કદી ખોટ આવે અને આપણે માથે કરજ આવી પડે તો તે મહેનત મજૂરી કરીને અને ધરના રોજના ખર્ચમાં કાપ મૂકીને પણ જે હોય તે વેચી સાટીને પણ કરજ જુલેલી તંક ભરી દેવું પણ કદી કરજ સોતા મરવું નહિ. પારકાં કરજ ન ભરતાં જે લોકો ‘નાદાર’ થાય છે તે ભલે આ લોકમાં ક્ષણભર પોતાના દેવામાંથી પોતાને છૂટ્યા માને પણ તે ખરી રીતે કદી પણ છુટી શકતો નથી જ. તેણે ખીજે જન્મે પણ ઋણ સાફ કર્યે જ છુટકા છે. આથી ગમે તે ભાગે માણસે પોતાનું કરજ ભરી શાખ જાળવવી એજ કહેવાનો તાત્પર્ય છે.

નામું

વેપારીને પોતાના વ્યાપારમાં લાલ થાય છે કે ખોટ તે દેખાડનાર તેનું નામું છે. નામું એ વેપારનું મુખ્ય અંગ છે. વ્યાપારના સામાન્ય ગુણોનું નિરૂપણ કરતાં આપણે આગળ નામાની આવશ્યકતા વિચારી ગયા છીએ. અહીં તેણે નામું કેવું રાખવું તેની ટુંક સમાલોચના કરશું.

વેપારીએ પ્રથમ જે માલ ખરીદ્યા હોય તે નોંધવો. તેના પર જે નૂરનો વીમાનો વગેરે ખર્ચ ચડ્યો હોય તે લખવો. ગોડાઉન વગેરેનું ભાડું ચડતું હોય તો તે પણ ઉમેરવું. આ ઉપરાંત દુકાન ભાડું, લાઇટનો ખર્ચ, માણસ કે મજૂરનો ખર્ચ કે પગાર, પોતાનો અમુક પગાર વગેરે ગણવો અને એ રીતે ખરીદભાવ કાઢી તેના ઉપર વ્યાજખી નફો ચડાવી વેચાણ ભાવ મુકકર કરવા. આમ કરવામાં તેણે તેજ માલના બજારભાવ તરફ જરૂર લક્ષ આપવું. ખીજથી સસ્તો માલ ન દઇ શકીએ તો ચાલે પણ બજાર કરતાં આપણો માલ મોંઘી પડવો ન જોઇએ તેની તકેદારી રાખવી જોઇએ. જેમ જેમ માલ વેચાતો જાય

તેમ તેમ માલની બેલેસ આકા કાઢતા જવી અને જે માલ થઈ રહેવા આવ્યો હોય તે લેવાની જોગવાઈ કરવી. આમ એક ચોપડો માલની બેલેસ દેખાડે તેવો રાખવો. બીજો રોજ મેળ. તેમાં હમેશાં વકરો લખવો કદી કોઈ સારા પ્રતિષ્ઠાપાત્ર માણસનું ખાતું રાખવું હોય અને તેમને ઉધાર દેવાનું હોય તો તેમનાં પણ ખાતાં રાખવાં. એ થઈ ખાતાવહી. આ જાતનું નામાનું શાસ્ત્ર છે તે વેપારીએ જાણી લઈ તે પ્રકારે નામું ચોખ્ખું રાખવું કે જેથી તેને માસ આખરે કે વર્ષે પૈસા લેતાં દેતાં ચોખ્ખા નફા શું થયો તેની ખબર પડી શકે. ટુંકમાં નામું બરાબર ચોખ્ખું રાખવું અને ઉધારાણી નિયમિત વસુલ કરવી એ વેપારમાં સફળતાની મુખ્ય ચાવી છે. નામાની ચોક્કસાદતે અંગે અને તો વેપારીએ જાણે જ તે નામું લખવું અને જે પોતાથી સમયને અભાવે ન લખી શકાય તેમ હોય તો પણ નામું હમેશાં પોતે જોઈ તો જવું જ જોઈએ કે જેથી શિલ્લક વગેરેની તેને ખબર પડતી રહે અને તે પ્રમાણે તે પોતાનો રોજનો વ્યવહાર ગોઠવતો રહે. ચાલુ જમાના પ્રમાણે અને તો એકમાં ચાલુ ખાતું ખોલાવી રૂપિયા ભરતા જવા અને માલના નાણાં એક દ્વારા મોકલતા જવાં; આથી ધંધામાં એક જાતની સગવડતા સાથે ચોક્કસાદત પણ રહે છે.

વ્યાપારમાં પૂજ્ય ભાવના

પોતાની દુકાનને દેવ મંદિર જેવી પવિત્ર ગણવી, વેપારને ઇષ્ટદેવ જેવો પૂજ્ય અને અન્નદાતા જાણવો તથા નામાના ચોપડાને વેદ અને ગીતા જેવા પવિત્ર ગણવા. દુકાનમાં હમેશાં દાખલ થતી વખતે તેને પ્રણામ કરવા, તેમજ વધાવતી વખતે નમસ્કાર. નીતિ, પ્રમાણિકપણું, આહકા પ્રત્યે સન્માન વૃત્તિ અને શાખ જાળવવી એ વ્યાપાર દેવની ખરી પૂજા છે. નામાના ચોપડાને કદી પગ અડાવવો નહિ. પોતાના ઇષ્ટદેવનું મંગળાચરણ કરી તે લખવાની રીત રાખવી અને છેવટે દશમે ભાગ ધર્માદાનો કાઢતાં જવો એટલે જરૂર તે વ્યાપારમાં અરક્ત-લાલ થવાનો જ. નામું લખવાની રીત

“પહેલું લખ ને પછી દે, એમાં ઘટે તો મને કે” એ ન્યાયે

હમેશાં પ્રથમ લખીને જ રૂપિયા કોઈને આપવા કે ચેક આપવા. ચોપડે ચડાવ્યા વગર એક પાછ પણ કોઈને આપવી નહિ. સંભારી સંભારીને નામું લખનારનું સત્યાનાશ થાય છે માટે હમેશાં પહેલું લખીને જ પછી આપવું એ સૂત્ર બરાબર પાળવું.

એથી હલદું “પેલું લે ને પછી લખ” એટલે રકમ હાથમાં આવ્યા પછીજ તે જમા કરવી પણ રકમ કાચળીમાં નાખ્યા પહેલાં કોઈ કહે કે “જમા કરો રૂપિયા હમણા આપું છું” તો તેમ કદી પણ ન કરવું; માટે પ્રથમ રૂપિયા હડકામાં નાખ્યા પછીજ તે જમા કરવા.

‘કુધડીમાં ગોળ’

પોતાનો ગોળ પોતે ચોરી ખાવો. જેમ મંત્ર ગુપ્ત રાખવાથી તેનો મહિમા વધે છે તેમજ નામું પણ ગુપ્ત (confidential) રાખવું. તે કોઈને બતાવવું નહિ. અને માટે ચોપડા હમેશાં પોતાના જ કબજામાં તાળા કુંચીમાં રાખવા. જ્યાં માલીક કે વેપારી પોતે નામું ન લખી શકે તેમ હોય ત્યાં પરીક્ષા કન્દલા વિશ્વાસુ નામાવટીઆને જ ચોપડા સોંપવા અને તેને વેપારીએ બધી વાત ગુપ્ત રાખવા અચૂત આપવી. ધણું ખર્ચ આપણા નામાવટીઆ આ વાત બરાબર જાણે છે તેથી તેઓ હમેશાં દુકાનની વાત તેમની ઘરવાળી કે કોઈ મિત્રને પણ કહેવામાં વિશ્વાસભંગ કર્યા જેવું સમજે છે.

વાતની કરામત

વાણીમાં નાણું રહેલું છે. “વાતનકી વાતમેં બડી કરામત હૈ” એ સર્વાંશે સત્ય છે. વેપારીએ હમેશાં મધુર ભાષણ કરવાની ટેવ પાડવી જોઈએ. થડાવળો વેપારી હમેશાં આંખથી આહકને આકર્ષે છે. મીઠી જીભથી તેમને આવકારે છે અને માલના વર્ણનથી સામાને પાણી પાણી કરી નાખે છે, એટલું જ નહિ પણ હસ્તાં હસ્તાં તેમણે ધાર્યો હોય તેથી વધારે માલ તેમને પ્રેમથી પહેરાવી દે છે !. અત્યંત આમાં ખુશામત કરવાની જરૂર નથી. તેમ વધારે પડતું બોલવાની અને

વાણીનો વ્યભિચાર કરવાની પણ જરૂર નથી. પણ મીડી વાણી એ તો વેપારીની પ્રથમ અને ખાસ આવશ્યકતા છે. માત્ર કરતાં પણ વેપારીની મીડી વાણીથી ગ્રાહકો વિશેષ આકર્ષાઈ આવે છે. જરૂર પડે ત્યાં-પાનથી પણ ગ્રાહકોનો સત્કાર કરવામાં નુકસાન નથી પણ ખરેકે તેમાં લાભ છે. દુકાનમાં વાણી મીડી રાખવી અને ગ્રાહકો પ્રત્યે સમ્મતતા ભરેલો વર્તવ રાખવો. કદાચ કોઈ ગ્રાહક ઘણી મહેનત કરાવીને પણ એક પૈસાનો પણ માલ ન લે તો પણ શાણા વેપારીએ “કદી ક્રોધ ન કરવો” મહેનત કદી ખરબાદ જતી નથી એજ ગ્રાહક આજે નહિ તો કાલે અગર ગમે ત્યારે આપણા સમ્મતતા ભરેલા વ્યવહારથી જરૂર આવવાનોજ; એવી શ્રદ્ધા રાખી ગ્રાહકને માલની સંપૂર્ણ માહિતી મીડી વાણીથી આપવી. “હવે તમે લીધો માલ”, “ચાલતો થા ચાલતો !” “આ માલ લેવાનું તારું ડાકું ગયું નથી” આવાં તોડગાઈ વાળાં હલકી ઓલાદ દર્શાવનારાં વાક્યો કદી પણ ગ્રાહકો પ્રત્યે વાપરવાં નહિ. ગ્રાહકો આપણા સાચા શેઠ છે, આશ્રયદાતા અને અન્નદાતા પોષક છે એમ સમજી તેમના તરફ હમેશાં આદરભાવ રાખવો. પ્રયોજન પુરતું મીઠું ઓલવું. પણ વધારે પડતું ઓલવું નહિ કે અલક મલકની વાતો કે ચર્ચાસ્પદ વાતો પણ દુકાનમાં કરવી નહિ.

ખાનદાની

આપણી દુકાને મા, ખેન, દીકરીઓ આવે તેમના પ્રત્યે પૂજ્યભાવ રાખવો. નારી સન્માનની વૃત્તિ કેળવવી. ખેરાંઓ તરફ કદી પણ વિકારી આંખે જોવું નહિ તેમજ તેમની સાથે વધારે પડતું હસવું ઓલવું પણ નહિ. ખેરાંઓ સાથે બહુજ સંભાળીને સંયમપૂર્વક વ્યવહાર રાખવો. પરચુરણ વગેરે લેવા દેવામાં સમ્મતતા રાખવી.

ઉધાર ન દેવું.

“આજે રોકડું કાલે ઉધાર” એવાં પાટીઆં હવે ઘણી દુકાને લાગેલાંજ હોય છે એટલે હવે ઘણા ઘંઘામાં રોકડાનો જ વેપાર થઈ

ગયો છે. ઉધારના અનિષ્ટ વિષે આગળ ધણું કહેવાઈ ગયું છે એટલે હવે અહીં ઉધાર કદી દેવું નહિ એટલો જ ઉદ્દેશ્ય પર્યાપ્ત થશે.

એક ભાવ (Fixed Rates)

“મહેરખાની કરી માગણી કરવી નહિ” એવાં પાટીઆં પણ હવે ઘણી દુકાનોએ જોવામાં આવે છે, આથી વેપારમાં હવે ભાવની રકબંધ કે માથાકુટ કરવાની મટી ગઈ છે, એટલું જ નહિ પરંતુ હવે તો ‘રેટોર’ની પદ્ધતિ પ્રમાણે આ ‘રેશનીંગ’ ના જમાનામાં અધિકૃત ભાવોનાં પાટીઆં દરેક દુકાને લટકતાં હોય છે. તેથી એક જ ચોક્કસ ભાવે મ વેચવાની પદ્ધતિ હીક પ્રચલિત થઈ છે. આમાં ગ્રાહકને ઠગાવાની ધાસ્તી મટી ગઈ છે એ લાભ પણ સારો છે. હરિદ્રાઈની ખાતર કે બીજા વેપારીને હરાવવા કે ખોટ અપાવવા ખાતર કદી ભાવ ઉતારવા નહિ કે બગાડવા નહિ. એક ભાવથી પ્રમાણિકપણું પણ જળવાઈ રહે છે. પ્રભુકૃપાથી હવે ધંધામાં પ્રમાણિકપણું, સત્યતા વગેરે ગુણો સહેજે જ જળવાઈ રહે એવો જમાનો આવ્યો છે. એક ભાવનું ધોરણ હવે સર્વત્ર આપક થતું જાય છે એ ખુશ થવા જેવું છે. ખોટું બોલવું, વધારે પડતું બોલવું, “આમાં તો મળ્યા આય છે, આમાં તો ધરના પણ જાય છે” આવી ચાલાકી ભરેલાં ખોટાં વાક્યોનો હવે જમાનો રહ્યો નથી. તેથી કોઈ વેપારીએ એવું બોલવું નહિ. હવે તો સૌ જાણે છે કે પોતાના પેટ માટે સૌ વેપાર કરે છે. સરકાર પણ કહે છે કે વીશ ટકા ચડાવીને લાભ લો. માટે વાજખી નફો લેવો એમાં કંઈ ખોટું નથી. એટલે હવે ‘ગાંઠના જાય છે’ એવો દંભ કરવાનું પાપ બહારવું નહિ.

ઈશ્વર શ્રદ્ધા.

મહેનત કરનારને પ્રભુ કદી ભૂખ્યો રાખતો નથી. પ્રભુ હમેશાં સૌને પોષણ આપ્યાજ કરે છે. ખરા અન્નદાતા પ્રભુ જ છે. પશુ પક્ષી નાનાં મોટાં સૌ જીવોને પ્રભુજ જીવાડે છે. પ્રભુના રાજ્યમાં કોઈ ભૂખ્યું સુતું નથી. તો પક્ષી મહેનત કરનાર વેપારીને રોજ મળ્યા વિના કેમજ

રહે ? આમ પ્રભુપર શ્રદ્ધા રાખી વેપારીએ હમેશાં ઉપર જણાવેલા નિયમો પાળી ધીરજ અને ખંતપૂર્વક ધંધો ચલાવવો કે જેથી તેને વેપારમાં જરૂર લાભ મળવાનોજ. ભક્ત વેપારી તો એમજ સમજે છે કે “દુકાન મારા પ્રભુની શામળીઆ શેઠની છે, અને હું તો તેમનો વાણે-તર છું” આવા ભક્ત વેપારીને કદી ભીડ આવતીજ નથી. તેને ભગ-વાન સારા પગાર જેવો લાભ આપે છે. વળી તે ભક્ત વેપારી વેપારમાં લાભ થાય તે પ્રભુનો સમજી પોતે યોગ્ય રકમ રાખી દશમા ભાગ જેવી રકમનો લાભ પ્રભુને ધૃણાર્પણ કરે છે. “બધું પ્રભુનું છે અને બધું પ્રભુને દેવું” એ ભક્ત વેપારીનું જીવન સૂત્ર હોય છે. ઇશ્વરપર શ્રદ્ધા રાખવાથી અને ધર્માદિ કાઠવાથી વેપારમાં જરૂર બરકત થવાનીજ. વળી ઇશ્વરપર શ્રદ્ધા રાખવાથી વેપારીને ચિંતા રહેતી નથી. તે હમેશાં આનંદી રહે છે. થડે બેઠાં બેઠાં તે પ્રભુનું નામ લીધાંજ કરે છે. અનાજનો વેપાર હોય તો સારું અનાજ શ્રી કૃષ્ણ દેવના થાળમાં અર્પણ કરે છે. કાપડનો વ્યાપાર હોય તો સારા વાઢા શ્રી પ્રભુજીને ધરાવે છે. પ્રભુ તેમજ તેના ભક્તોની જે સેવા બની શકે તે તે વેપારી હર્ષાયમાન થઈને કરે છે. પોતાના વેપારનો સાચો લાભ તે એજ સમજે છે કે તેનાથી જે પોતાના પ્રભુની કે પોતાના ગુરૂ કે ગુરૂભાઈઓની જે સેવા થઈ શકે તે કરી લેવી.

આ પ્રમાણે વેપારી હમેશાં વેપારમાં ઉદ્યમી રહીને વેપારને જેમ બને તેમ વિકસાવવા તરફ પણ કાળજી રાખે છે. પ્રભુ ધૃપાથી વેપારમાં વૈભવ વધવા છતાં પોતે સાદાઈમાંજ જીવન ગાળે છે. પોતાની પ્રજાને સાદાઈનોજ મંત્ર આપે છે. પોતાની પ્રજામાંથી ધંધામાં રસ લઈ શકે તેવા પુત્રો કે ભાઈઓને ધંધાની તાલીમ આપે છે અને પોતે દેખરેખ રાખે છે. અને એ રીતે ધીરે ધીરે પોતે જવાબદારીમાંથી મુક્ત થઈ કેવળ પ્રભુમય જીવન ગાળવા લાગે છે. આવા શાંત વેપારીને, ગામની કે બજારની બીજી પંચાતમાં પડવું ગમતું નથી કે નથી તે નાત જાતમાં પટલાઈ કરતો; કે નથી થતો તે કાઈનો લવાદ. તે કાઈની પક્ષાપક્ષી ન

કરતાં હિત બુદ્ધિથી પ્રભુ સુઝાડે તેવી સલાહ ક્યારેક આપત જનોને આપે છે.

દિવસમાં એવી પ્રવૃત્તિ કરવી કે રાતે સુખે પ્રભુ ભજી ઉઠવે આવે, આઠ મહિના એવું રણવું કે ચોમાસામાં બ્રહ્મચર્યાદિ નિયમ પાળી સુખે પ્રભુભજન થાય અને જીવાનીમાં એવું રણવું કે વડપણમાં સુખે નિવૃત્તિ લઈ ભગવાન ભજાય ! આનું નામ સાચો જીવન વ્યાપાર.



પ્રકરણ ૮ મું

શરાફી અને આડત



શરાફી

શરાફી એ વેપારનું શિખર છે. વ્યાપારે વસતિ લક્ષ્મી અર્થાત વેપારમાં લક્ષ્મીનો વાસ છે એ સિદ્ધાંત શરાફીમાં સર્વાંશે ફલિત થાય છે. શરાફીનો પાયો તે શરાફની શાખ'પરજ છે. લક્ષ્મી હમેશાં ચંચળ છે. તે ફરતી રહે છે તેમાં સમાજનું હિત રહેલું છે. આથી લોકો હમેશાં પ્રતિષ્ઠાપાત્ર અને વિશ્વાસુ શરાફને ત્યાં પોતાની થાપણો મુકે છે. આગળ તો લોકો ઘરમાં 'જોખમ' રાખતાં અચકાતા તેથી પણ ઘણા લોકો પોતાનો પૈસો આવા શરાફને ત્યાં મુકતા એટલુંજ નહિ પણ કેટલાક તો કંઈ પણ વ્યાજ વટાવ વગર પણ પોતાની થાપણ માત્ર સહી સલામતીની ખાતર શરાફને ત્યાં મુકતા હતા. શરાફ પોતાની હુશિયારીથી આ બધી થાપણોને તેમજ પોતાની મુડીને સારા વ્યાજે દરદાગીના, મકાન અને માલ ઉપર સારા વ્યાજે ફેરવે છે અને તે તેમાંથી સારો લાભ ઉઠાવે છે. શરાફની મોટાઇનું પ્રમાણ તેના ફેલાવા ઉપર છે. જેમ શરાફની પેઢીઓ શાખાઓ વધારે તેમ તેની આબરૂ પણ વધતી જાય છે. મોટા શહેરોમાં સારા શરાફની પેઢીઓ હોય છે, એટલુંજ નહિ પણ જ્યાં પોતાની પેઢી કે શાખા ન હોય, ત્યાં પોતા જેવા બીજા શરાફને ત્યાં પોતાનું ખાતું રાખે છે અને ત્યાં તેની સાથે લેવડ દેવડનો ધંધો ચલાવ્યા કરે છે. શરાફના

ધંધામાં મૂળમાં અમુક પ્રમાણમાં પોતાની મુડી અને શોળવસ્ત્ર સોના જેવી શુદ્ધ શાખ, ઉપરાંત સંસારનું અનુભવ જ્ઞાન હોવું જોઈએ.

સોના ચાંદીનો વેપાર

શરાશીની સાથે સોના ચાંદીનો વેપાર પણ સંકળાયેલો રહે છે. આ ધંધામાં મારવાડી વગેરે કામો રોકાયેલી છે. જેને સોના ચાંદીનો ધંધો હાથ આવી ગયો હોય છે તે આમાં સારા ફાવે છે. લોકોને બહુધા અર્થશાસ્ત્રનું જ્ઞાન પ્રસ્તુતું ન હોવાથી ધણીવાર ‘તંગી’માં આવવું પડે છે અને તે વખતે તેમને પોતાના દરદાગીના વેચી સાટી ગીરો મૂકાને પણ નાણાં લેવા પડે છે. અને આને માટે તેઓ આવા મારવાડી શરાફને ત્યાં જાય છે. મારવાડી તે દાગીનાને કસી અને તેટલે સસ્તે ભાવે તે દાગીના રાખે છે અથવા તેના ઉપર વ્યાજ તથા ધીરવાની રકમ સહેલાઈથી નીકળે તેટલી રકમ તેને આપે છે. આમ ધીરધાર વેચસાટ એ પણ શરાશીના ધંધા સાથે અમુક અંશે સંકળાયેલાં છે. આવી રીતે વેચાતા રાખેલા દાગીનાને પાછા આપીને વળી તે નવા દાગીનાની પેંડ સારી કિંમતે ગ્રાહકોને લાગ આપે વેચી પણ મારે છે !! આમ તેની લક્ષ્મીજ પછી તો લક્ષ્મી લાવી આપવાનું કામ કરે છે.

હુડી પત્રી

આજ કાલ લોકોને માલ લેવા ખાતર દેશ પરદેશ બહુ જવું પડે છે. એટલે રસ્તામાં જોખમ લેવા કરતાં પોતાના ગામમાં સારા શરાફને ત્યાં નાણાં, ભરી તેની પાસેથી વેપારી હુડી લેવાનું વધારે સલાહકારક સમજે છે. દેશાવરના વેપારીને મુંબઈ કલકત્તાથી માલની ખરીદી કરવી હોય તો તેઓ દેશના શરાફને ત્યાં નાણાં ભરીને તેની હુડી મુંબઈ કલકત્તાના શરાફ ઉપરની લે છે અને મુંબઈ કલકત્તા આવી તે નાણાં લે છે. હવે તો આવું કામ શરાફ કરતાં પણ બેન્કો મારફત વધુ કરવામાં આવે છે, અને એકનો વહીવટ વધારે ચાલુ થઈ ગયો છે. વળી બેન્કોની શાખાઓ દરેક મોટા શહેરોમાં હોય છે; બેન્કોને પણ એક ખીજ

બેન્કા સાથે સંબંધ હોય છે એટલે એક બેન્કનો એક ખીજ બેન્ક મારફત વસુલ થઈ શકે છે.

એજ રીતે મુંબઈ કલકત્તાના વેપારીને દેશાવરમાં અનાજ ર વગેરે કાચો માલ ખરીદવા જવું હોય તો તે પણ નાણાં સાથે લઈ ન જતાં અહીંના શરાફને ત્યાં કે બેન્કમાં ભરે છે અને તેમની દેશાવરની શાખામાંથી તેને રૂપિયા મળે તેવી હુડી વગેરે લે છે.

આગળ હુડી બે જાતની હતી : (૧) નામ જોગી અને (૨) શાહજોગી. નામ જોગી હુડીનાં નાણાં જેનું નામ નિશાન વગેરે લખ્યું હોય તેનેજ ચોક્કસ કરીને અને તે પણ જમીનગીરી લઈનેજ આપવામાં આવે છે. આ જાતની હુડી હવે બહુ જોવામાં આવતી નથી. ખીજ શાહજોગી હુડીનાં નાણાં ગમે ત્યાં અને ગમે તે લઈ શકે છે કેમકે તે વેચી શકાય છે. આમાં પણ જમીનગીરી આપવી પડે છે. ગમે ત્યાં અને ગમે તેને નાણાં મળી શકે તેથી આ જાતની હુડીનો પ્રચાર વિશેષ છે. આ હુડીમાં ટ્રાઈ દર્શાવી એટલે દેખાડ પછી ખીજે દિવસે તેનાં નાણાં મળી શકે તેવી અથવા ચાર, આઠ કે તેર, પંદર દિવસે મળે તેવી ‘મુદતી’ પણ હોય છે. દરેક શાહજોગી હુડીપર ‘શાહજોગી’ એમ ચોખ્ખું લખ્યું હોય છે. જમીનગીરી લઈને નાણાં આપવાનાં હોય છે તેથી તેમ “દામ ટૂંકાણું ચોક્કસ કરીને નાણાં આપશો” એમ પણ લખ્યું હોય છે. વળી લાભાલાભની જવાબદારી હુડી લખનારની હોય તો તે ‘અમારા વતીની’ એમ લખે છે અને આડતીઆ તરીકે લખી હોય તો ‘તમારા વતીની’ એમ લખે છે અને સાથે ઉમેરે છે કે “નિશાની કાગળ મધ્યે લખાયું.” છેવટે ગુમાસ્તે હુડી લખી હોય તો તેની સહી ઉપરાંત શેઠ પોતે હુડીની ઉપર કે નીચે “આ હુડી સ્વીકારી નાણાં આપજો” એમ લખી સહી કરે છે. શેઠની આ સહીને ‘માયું બાંધ્યું’ એમ હુડીની પરિભ્રાષામાં કહેવાય છે. પછી પેઢી તરફથી આરોઆર કાગળમાં નિશાની વગેરે લખવામાં આવે છે.

આ જાતની હુંડી ક્યારેક ખોવાઈ જાય કે ગેરવહેલે પડે તો હુંડી લખનાર તેને 'પેંઠ' (આગલી હુંડીની એક જાતની બીજી નકલ Duplicate) લખી આપે છે, અને તે પેંઠ ખોવાઈ જાય તો 'પરપેંઠ' અને 'પરપેંઠ' પણ ખોવાઈ જાય તો "કાગળ" લખી આપવામાં આવે છે. આમાં ઉત્તરોત્તર આગલી હુંડી, પેંઠ અને પરપેંઠનો ઉલ્લેખ કરવામાં આવે છે; કે જેથી હુંડીનાં નાણાં ભગતા માણસને અથવા બે વાર ન અપાઈ જાય તેવી દરેક કાગળ રાખવામાં આવે છે.

હવે હુંડીના નાણાં મેળવવામાં જે વિધિ કરવો પડે છે તે જોઈએ.

પહેલાં તો હુંડી જેના ઉપર આપવામાં આવી હોય તેને ત્યાં જઈ તે 'દેખાડવી' જોઈએ. દેખાડ્યા પછી દર્શની હોય તો બીજે દિવસે અને 'મુદતી' હોય તો તે મુદતે તેનાં નાણાં મળે છે.

ફેટલીકવાર ફેટલાક વ્યાજભૂખ્યા શરારો મુદત કરતાં પણ ચાર દહાડા મોડા નાણાં આવે છે તેથી આ ચાર દહાડાને 'લખખાઈના' દિવસ તરીકે ઓળખવામાં આવે છે.

હુંડીઆમણ

બજારમાં નાણાંની છત અછત ઉપર હુંડીના ભાવ વધે ઘટે છે. જે નાણાંની છત હોય તો ભાવ સો ઉપર હોય છે (Premium) અને જે નાણાંની અછત-નાણાંબીડ-હોય તો સોની નીચે (Discount) રહે છે. છત કે અછત પણ ન હોય તો ભાવ સરભર સોએ સો (Par) રહે છે.

હુંડીમાં દેખાડની મિતિ લખી નાણાં આપે છે ત્યારે તે 'હુંડીરચીકારાણી' એમ કહેવાય છે.

નાણાં મળવાની મુદત પુરી થાય તે હુંડીને 'પાકેલી' કહેવાય છે.

જે હુંડી 'રચીકારાઈ' ન હોય તે 'કારી' કહેવાય છે. 'મુદતી હુંડી' માં આમ બને છે.

કોઈપણ કારણથી હુંડી 'સ્વીકારવામાં' ન આવી હોય તેમ સ્વીકારવાની 'ના' પણ ન પાડી હોય પરંતુ અમુક ખુલાસો આગ્યે નાણાં આપશું એમ જવાબમાં આવે તેને 'ખડી' રાખી કહેવાય છે. મુદત પાક્યા પછી કોઈપણ કારણ વગર નાણા આપવામાં નેટલા દિવસ ઢીલ થાય તેટલા દિવસનું બજાર ધારા મુજબ સ્વીકારનારે વ્યાજ આપવું પડે છે.

‘સ્વીકારાઈ’ ગયેલી હુંડીનો કાગળ સ્વાભાવિક રીતે નકામો હોવાથી તે ‘ખોખુ’ કહેવાય છે.

બેન્કો અને પોસ્ટ ઓફિસની સગવડ

પરંતુ ‘હુંડીમાં’ આવી બધી પંચાત કરવી પડતી હોવાથી આ ‘સગવડીઆ’ જમાનામાં તેનો પ્રચાર ઓછો થતો જાય છે. બેન્કો આ જુની શરાફીની શોધિત વાર્ધત આપત્તિ હોવાથી અને બેન્કના ચેકનાં નાણાં તરતજ ઉભાઉભ મળી જતાં હોવાથી લોકો સ્વાભાવિક રીતે હવે નાણાં એક બીજે ગામ લેવા દેવાં હોય ત્યાં આ બેન્કના ચેક મારફતજ બચાવ કરે છે. વળી પોસ્ટ ઓફિસની પણ દરેક જગ્યાએ સગવડ હોવાથી હજારો રૂપિયા રજીસ્ટર કવરમાં વીમા ઉતરાવીને, અને થોડી રકમ મનીઓર્ડર મારફત પણ મોકલી શકાય છે એટલુંજ નહિ પરંતુ માલની રીસીટ વી. પી. (Value payable) કરવાથી પોસ્ટ ઓફિસે માલનાં નાણાં વસુલ કરવાની જે સગવડ કરી આપી છે તેનો પણ લોકો મોટા પ્રમાણમાં લાલ લે છે. આ જમાનો વીજળીક ઝડપનો છે અને સુખ સગવડનો છે એટલે માણસને “જલદીથી સગવડ” જે રસ્તે મળે તે રસ્તો તે સ્વીકારે છે. મોટા વેપારીને તો લાલના સંયોગમાં બેન્કમાં ચાલુ ખાતું ખોલી તે દ્વારા ચેકથી નાણા લેવાં દેવાં એજ વધારે સગવડવાળું છે. બેન્ક તથા ટપાલખાતું આ જનતની સેવા બદલ પોતાનું મહેનતાણું (charge) લોકો પાસેથી વસુલ કરે છે; એટલુંજ નહિ પણ ટપાલખાતાંએ પણ દરેક શહેરમાં પોતાની પોસ્ટ ઓફિસમાં બેન્કના જેવાં ખાતાં ખોલ્યાં છે. ટપાલ ખાતાંએ ‘હોમલેવીંગ’ ખાતાની જે સગવડ

આપી છે તેનો લાભ લોડા સારા પ્રમાણમાં લે છે. આમા સાધારણ સ્થિતિના લોડા પોતાની અત્યંત રકમ મૂકતા જાય છે અને તેથી તેમને મુડીની સહીસલામતી ઉપરાંત વ્યાજનો પણ લાભ મળે છે. વળી આ ખાતામાંથી ગમે ત્યારે જમીને જોઈતાં નાણાં ઉપાડી શકાય છે. માત્ર પોસ્ટ ખાતામાં 'ચેક'ની સગવડ નથી. વળી પોસ્ટ ખાતું અમુક આંધી મુદતનાં કેશ સર્ટીફિકેટ પણ (હાલની જેમ બાર કે ચોળાં વધતાં વર્ષનાં) કાઢે છે કે જેમાં 'હોમ સેવીંગ' ખાતાં કરતાં વ્યાજ વધારે મળે છે પણ તેમાં દરારેલી મુદત કરતાં નાણાં વહેલાં ઉપાડવામાં આવે તો વ્યાજનું નુકશાન ભોગવવું પડે છે. વેપારીએ બેન્ક તથા પોસ્ટ ઓફિસની આ જાતની સગવડ લક્ષમાં લઈ પોતાને ઉપયોગી લાગે તેવી રીતે તે સગવડનો લાભ લેવો. **આડત અને વછીઆતો.**

મુંબઈ, કલકત્તા વગેરે શહેરોમાં તેમજ દેશાવરમાં કાચા માલનાં કેન્દ્રોમાં મોટા વેપારીઓ આડતનો ધંધો પણ ચલાવે છે. દેશાવરમાંના વેપારીને મુંબઈથી માલ લેવો હોય ત્યારે તે આગળ જોઈ ગયા તેમ, નાણાં અમુક શરારને ત્યાં કે બેન્કમાં મૂકી ટુંડી કે ચેક લઈ મુંબઈ આવે છે. અને ત્યાં પોતાના સગા સ્નેહી કે જાણીતા આડતાને ત્યાં ઉતરે છે. આ આડતા પોતાના આ દેશાવરના ગ્રાહક માટે ઉતરવા તેમજ જમવા વગેરેની સગવડો કરી આપે છે. અને તેને જોઈતો માલ લેવામાં મદદગાર થાય છે. અલબત્ત આ સેવા બદલ તેનું 'કમીશન' તેમને મળેજ છે. દર વખતે દેશાવરના વેપારી આમ મુંબઈ આંટા મારવા આવતા નથી. ઘણીવાર તે પોતાના આડતા મારફત પણ માલ મગાવે છે. આવી રીતે દેશાવરના વછીઆતોને જોઈતો માલ મુંબઈથી મોકલવા કરવો અને જાતે આવે ત્યારે તેમની સેવા બરદાસ્ત કરવી એ પણ એક ધંધો થઈ પડ્યો છે. તેજ રીતે દેશાવરમાં અનાજ વગેરે કાચા માલ ખરીદવા માટે મુંબઈ જવા શહેરોના વેપારી કે પેઢીના માણસ જાતે દેશાવરમાં જાય છે એટલે ત્યાંના આડતાઓ તેમની તેજ રીતે સેવા બરદાસ્ત કરે છે અને કાચો માલ લેવામાં મદદગાર થાય છે; અને

ધણીવાર મુંબઈના વેપારીઓ કાગળથીજ અમુક માલ અમુક પ્રમાણમાં લાવ તાલ ધુણવી નક્કી કરી તે દેશાવરના આડત્યા મારફત પણ ખરીદી મગાવે છે. દેશાવરના વેપારી પણ તેમની આ સેવા બદલ 'કમીશન' લે છે, કેમકે બધું 'કન્યાની દુડ' ઉપર હોય છે.

આમ જોતાં વ્યાપારનું ક્ષેત્ર કેવું વિસ્તૃત છે તેનો કંઈક ખ્યાલ આ ઉપરથી આવી શકે છે. મહેનતુ માણસ પ્રમાણિકપણે તેને જે ધંધામાં 'રસ' કે 'શોખ' હોય તે ધંધો કરી તે ખુશીથી પોતાનું યુગ્મ-રાન ચલાવી શકે છે. વ્યક્તિગત રીતે કે એ ચાર કે તેથી વધારે વ્યક્તિઓની લાગીદારીથી ધંધો ચલાવી પોતે પોતાના કુટુંબનું પોપણુ કરી શકે છે એટલુંજ નહિ પણ ઉત્તરોત્તર તે એ ચાર કે વધારે ખીજા માણસોને ખેસવાની ડાળ આપી શકે છે. વેપારમાં પ્રમાણિક વેપારીએ એટલું ધ્યાન રાખવું જોઈએ કે તેના વેપારથી લોકોને 'નુકશાન' કદી નજ થવું જોઈએ, બદલે જેમના પાસેથી આપણે કમાણી કરતા હોઈએ તેમને પોતાના પૈસાના બદલ પ્રમાણુ પુરતો કંઈ ને કંઈ લાભ મળવોજ જોઈએ તોજ તે વ્યાપાર ખરકત વાળો થઈ શકે છે. આહવાનું દિત જોનાર વેપારી વ્યાપારની શોભા અને મહત્તામાં વૃદ્ધિ કરનારો છે. આમ જોતાં અમુક જાતનો નિંદા વેપાર તો સારો વેપારી નજ કરે એ આપમેળેજ સિધ્ધ થાય છે.

વહાણુવટાનો ધંધો.

આપણા દેશમાં રેલ્વે તો હવે લગલગ બધી સરકારીજ થઈ ગઈ છે પરંતુ વહાણુવટાનો ધંધો હજી પૂરતો ખીલેલો નથી. તેથી માલને લાવવા મોકલવા માટે તેમજ મુસાફરોને લાવવા લઈજવા માટે વહાણુ તથા સ્ટીમરના ધંધાને પૂરતું ક્ષેત્ર છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણા હિંદુસ્થાન દેશ બહુ મોટો હોવાથી બધા ભાગમાં રેલ્વે હજી પહોંચી શકી નથી તેથી દેશના અંદરના ઘણા ભાગમાં અવરજવરના વહેપાર માટે તેમજ માલની લાવલઈના માટે સારો અવકાશ છે. વહાણુવટાને

માટે આપણા દેશમાં સીધીઆ સ્ટીમ નેવીગેશન જેવી કંપનીઓ થઈ છે તેથી ખુશી થવા જેવું છે. વળી લડાઈમાં આવી સ્વદેશી કંપનીની સ્ટીમરોનો ઉપયોગ થવાથી જીના વહાણવટાનો ધંધો ફરીથી ચાલુ કરવાનો પણ સારો મોકા મળ્યો છે તેથી ફેટલાક સાહસિક ભાઈઓએ બેળા મળી આવી વહાણવટાની કંપનીઓ ચાલુ કરી છે એટલુંજ નહિ પરંતુ આગળની પેઢે છેક આફ્રિકા એડન સુધી આપણા જીના વહાણો પાછાં જવાં આવવાં લાગ્યાં છે. આથી આપણા સ્વદેશી ધંધાઓમાં એક ઉપયોગી ઉમેરો થયો છે. આવા વહાણોમાં માલની અવર-જવર સાથે મુસાફરોને પણ લઈ જવામાં આવે છે. હજી પણ આ વહાણ વટાનો ધંધો વિશેષ ખેડવા જેવો છે અને તે દ્વારા આપણા દેશના ખારવા ભાઈઓ માટે સારું કામ મળવા લાગ્યું છે એટલુંજ નહિ પરંતુ વહાણો અને છેવટે સ્ટીમરો પણ અહીંજ બાંધવાનો ઉદ્યોગ પણ ચાલુ થયો છે તેથી તે આપણે દેશને બહુ લાભકર્તા છે. આથી સુતાર વગેરે કારીગર ભાઈઓને પણ સારા પ્રમાણમાં રોજી મળે છે.

બસ-ખટારા

દેશના અંદરના ભાગમાં અવર જવર માટે ઘણી બસ-ખટારા સર્વીસ ચાલુ થયેલી છે. આ ધંધો પણ હીક ખીલ્યો છે. પરંતુ આ ધંધામાં બસ-ખટારા વગેરે જે જોઈએ તે બધું આપણા દેશમાં બને તેવી પણ હિલચાલ સાથે સાથે થવી જોઈએ. જેમ સાઈકલો અહીં બનવા માંડી છે તેમજ મોટર સાઈકલો, તથા મોટર તેમજ ખટારાનાં બોખાં, પછી એન્જિનો વગેરે વગેરે ધીરે ધીરે બનાવવામાં આવે તો દેશને તેથી ઘણો લાભ થવા સંભવ છે.

દશહજાર કરોડની યોજના

આપણા દેશના મોટા ઉદ્યોગપતિઓએ તેમજ અર્થશાસ્ત્રીઓએ દેશના ઉદ્યોગીકરણ માટે તેમજ ખેતી વગેરેના સુધારા માટે તથા સર્વ દેશ બાંધનાનું જીવન ધોરણ વધારી તેઓ સૌ વધારે સુખી થાય તેને

માટે જે દશ હજાર કરોડની વિશાળ યોજના કરી છે તેના ઉપર સૌ વેપારી લાઇઓ લક્ષ આપી આપણા દેશનો વેપાર ઉદ્યોગ જે રીતે સમૃદ્ધ થાય અને તેથી આપણે આર્થિક સ્વરાજ મેલવી શકીએ તેને માટે આપણે બને તેટલું કરી છુટવું જોઇએ.

ઉદ્યોગોનું ખાસ (Technical) જ્ઞાન

આપણો દેશ વેપાર ઉદ્યોગમાં સમૃદ્ધ થાય તેને માટે તે ઉદ્યોગોના ખાસ (Technical) જ્ઞાનની ખાસ આવશ્યકતા છે. આપણા કેળવણીકા યુવાનોએ પરદેશ જઈ એન્જીન વગેરે સંચાકામ કેમ બનાવવાં, તેમજ આપણને ઉપયોગી અને જરૂરી બધી ચીજોને જે પરદેશથી આવતી હોય તે કેમ બનાવવી તેનો ખાસ અભ્યાસ પરદેશ જઈને કરવો જોઈએ. અને પછી આપણા મુડીદારોનો સહકાર સાધી તેનો ઉદ્યોગ ચાલુ કરવો જોઈએ. આ દિશામાં જાપાનીઓએ પરદેશ જઈ ઉદ્યોગોનું ખાસ જ્ઞાન લઈ જે રીતે પોતાના દેશમાં ઉદ્યોગો ઉભા કર્યા છે તે ખાસ ઘડો લેવા જેવું છે. તેમની પેઠે આપણા યુવાનોએ પણ કેમકે કરી પરદેશના ઉદ્યોગોનું જ્ઞાન મેળવવું જોઈએ, જેથી આપણા દેશમાં આપણને જોઈતી બધી ચીજો આપણે અહીં બનાવી શકીએ. આપણે કાપડ તો બનાવીએ છીએ પણ તેનું સંચાકામ પણ આપણે અહીંજ બનાવવું જોઈએ. એજ રીતે આપણી રેલ્વેના એન્જીનો ડબ્બા વગેરે પણ અહીંજ બનાવવાનાં મોટાં કારખાનાં ઉભા થવાં જોઈએ, કેમકે આપણા દેશમાં લોહું તથા કાલસો તો નીકળેજ છે તો પછી આપણે જોઈતું સંચાકામ અહીંજ કેમ બનાવીએ? મોટરો, બસ, ખટારા અને એરોપ્લેનો પણ અહીંજ બનાવી શકીએ તેવું જ્ઞાન આપણે મેળવી લેવું જોઈએ. એટલુંજ નહિ પરંતુ મુડીદારોનો અને ખાસ જ્ઞાનવાળાઓનો સહકાર સાધી તે ઉદ્યોગો આપણે અહીં ઉભા કરવા જોઈએ. દુકાનમાં દેશમાંજ કાચો માલ પ્રભુ ઉપજાવે છે તેનો પુરેપુરો ઉપયોગ પણ આપણે અહીં કરવો જોઈએ. કાચો માલ બહાર મોકલાવી તેમાંથી બનેલો પાકો માલ ઘણી મોંઘી કાંમતે આયાત કરવો એ તો મુખ્યમંત્રીની પરિસીમા ગણાય.

આપણે હવે જનગૃત થઈ સવેળા મોટા ઉઘોગો ઉભા કરવા એટલુંજ નહિ પરંતુ તેમાં વપરાતો બધો સામાન પણ અહીંજ બને તેવી યોજના કરવી જોઈએ. દેશનું ઉઘોગીકરણ કરવું અને ઉઘોગોને ‘સ્વદેશી’ બનાવવા એ એમાંજ આપણા દેશની ઉત્તતિ રહેલી છે. પાશ્ચાત્ય દેશોની હરોળમાં ઉભા રહેવાને આપણે આર્થિક ગુલામી ખખેરો નાખી સ્વદેશી ઉઘોગો ઉભા કરવા જોઈએ એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણી અકક્ષ હુશિયારીથી આપણા દેશમાં બનેલો માલ કાપડ વગેરે પરદેશી માલ કરતાં સસ્તો અને સારો થાય તે પણ આપણે જોવું જોઈએ. આપણે મોહ નિદ્રામાં, પ્રમાદમાં અને અજ્ઞાનમાં રહી આજ સુધી પરાધીન, પરસ્પર ઝઘડતા, અને સૌના ગુલામ બની સૌની પાછળ રહ્યા. હવે આપણે જનગૃત થઈ, સંપ્ર સાધી અંતથી વેપાર ઉઘોગોનું જાન મેળવી આપણા દેશને આર્થિક રીતે સ્વતંત્ર બનાવીએ તોજ આપણું જીવન સાર્થક થયું જાણાય.



પ્રકરણ ૬ મું

વળ્યું વ્યાપાર



દારૂ માંસનો વેપાર

મનુષ્યને પરમાત્માએ જે સર્વ શ્રેષ્ઠ બક્ષીસ આપી છે તે 'બુદ્ધિ' છે. આ બુદ્ધિ વડે મનુષ્ય સારાસારનો તેમજ હિતાહિત વગેરેનો વિવેક કરી શકે છે અને પરિણામે તે સાચું કે હિત હોય તે ગ્રહણ કરે છે અને અસાર અને અહિતકર હોય તેથી અગત્ય રહે છે. આથી 'બુદ્ધિ' એ આપણી સર્વોત્તમ મુડી છે એટલું જ નહિ પણ હંતર સર્વ પ્રાણી-ઓથી મનુષ્ય પ્રાણી આ 'બુદ્ધિ'ના પ્રતાપે જ સર્વશ્રેષ્ઠ અથવા સર્વનો સ્વામી ગણાય છે. બુદ્ધિ વિનાનો માણસ 'માણસ' નહિ પણ 'નર પશુ' કહેવાય છે. માટે મનુષ્યે પોતાનું મનુષ્યત્વ જાળવવા માટે આ બુદ્ધિ તત્વની પ્રજ્ઞા કાળજી રાખવી જોઈએ. જે વસ્તુના મેવનથી આપણી 'બુદ્ધિ' બહાર મારી જાય કે આપણે મોહ પામી બુદ્ધિ વિનાના થઈ પશુ જેવા પામર થઈ જઈએ અને છેવટે આપણું 'સ્વતંત્રપણું' પણ આપણે ગુમાવી બેસીએ એ વસ્તુને નવ ગજના નમસ્કાર કરવા જોઈએ એટલું જ નહિ પરંતુ એવી મોહક વસ્તુનો ઓછાએ પણ લેવો જોઈએ નહિ.

'દારૂ' એ મોહક છે, નિશો ઉત્પન્ન કરનાર છે અને બુદ્ધિને ઉંધાડી દેનાર છે માટે 'દારૂ' સર્વ ધર્મોમાં 'વળ્યું' ત્યાગવા યોગ્ય કહેવાય છે. આથી દારૂ પણ માણસે દારૂ પીવો નહિ, પાવો નહિ તેમજ

તેનો વેપાર પણ કરવો નહિ. જે લોકો દારૂ પીએ છે, પાય છે કે તેનો વેપાર કરે છે તે બધા 'પાપી' કહેવાય અને તેમને સૌને તે 'પાપનું' કળ ભોગવવું પડે છે. માટે ભલ્લે ચુક્યે પણ દારૂ પીવો નહિ, પાવો નહિ તેમજ તેનો વેપાર પણ કરવો નહિ એવી પ્રતિજ્ઞા દરેક સહૃદય મનુષ્યે કરવી જોઈએ. દારૂ એ પ્રત્યક્ષ 'સેતાન' કે 'અસુર' છે. તેના પંખમાં આવનાર આદમી ક્યારેય પણ છૂટી શકતા નથી અને તે આખરે હેરાન પરેશાન થઈ, હેવાનની પેઠે જીંદગીના શ્વાસ પૂરા કરી બેઠાલ થઈ મરે છે!!

અશીણુ ભાંગ તમાકુ વગેરે

એજ રીતે અશીણુ, ભાંગ વગેરે બીજી નિશા કરાવનારી વસ્તુઓનો સંગ પણ મનુષ્યે કદી ન કરવો. અશીણુ વગેરેના બધાણીઓએ ધરના ગરાસ ખોયા છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ પોતાના ધરગાર પણ ગુમાવ્યાં છે. દારૂ અશીણુ વગેરેના સેવનથી-વ્યસનથી લોકોને આર્થિક તેમજ શારીરિક અને આધ્યાત્મિક એમ ત્રણે જગતનું નુકશાન થાય છે અને છેવટે તેમનો સર્વનાશ થાય છે. માટે દારૂની પેઠેજ આ અશીણુ ભાંગ તમાકુ વગેરેનું વ્યસન કાઢવું કરવું નહિ, કાઢને કરાવવું નહિ તેમ આ અશીણુદિનો વેપાર પણ ગમે તેવો લાલ થતો હોય તોયે ન કરવો. દારૂ, અશીણુ વગેરે ચીજો વાપરવી, વપરાવવી કે તેનો વેપાર કરવો તેથી તો મરવું સાઈ. પેટ ન ભરાતું હોય તો પેટ ફાડી નાખવું. જો કે સારા વેપાર ધંધાની ક્યાંય પણ અને ક્યારેય જોટ નથીજ અને પરમાત્મા સૌને ખાવા આપેજ છે એ સત્ય છે. દારૂ, અશીણુ, ભાંગ, તમાકુ વગેરેના સેવન વિના માણસ કંઈ મરી જતા નથી કે દુઃખી થતા નથી બલકે તેના સેવનથીજ તે 'જીવને મુઆ' જેવા થાય છે. માટે આવા શાપિત-હરામના ધંધા સાચું સુખ ઇચ્છનારે કદી પણ ન કરવા; એટલુંજ નહિ પરંતુ દરેક વિવેકી, પરોપકારશીલ માણસે તો અજ્ઞાન, મોહ કે કુસંગથી આવા અવળે રસ્તે ચડેલા લાનભૂલા વ્યસની બધાણી કે તેના વેપારીઓને હેતથી સમજાવી તેમને આવા વ્યસનોથી મુક્ત કરવા

અને તેટલા ઊપાય કરી છૂટવા, અને તેમને એવા ધંધાથી પણ મુક્ત કરવા. આથી તેમને ઇશ્વરના તેમજ માનવજાતના આશીર્વાદ મળશે, તેમનું જીવન ધન્ય બનશે અને તે પ્રભુનો ખ્યાલો ગણાશે.

વેચાણાર

એજ રીતે વિપ્રો પણ વિપ્ર જેવા અને મોહ પમાડનારા છે એટલે જેને 'લોહી'નો વેપાર અથવા અનીતિનો વેપાર કહેવામાં આવે છે તે વ્યભિચારવર્ધક કુટલખાતાનો તેમજ નિર્દોષ બેન દીકરીઓને ભાગવી ઉઠાવી જવાનો અને યુવકો તથા યુવતીઓને આડે માર્ગે દોરવાનો ધંધો પણ તેટલોજ બરફ સૌથી વિશેષ પાપરૂપ અને નિંદ્ય છે. ઇશ્વરથી ડરનાર માણસોએ આવાં વ્યભિચારનાં કામ કરવાં નહિ, કરાવવાં નહિ કે તેવી જાતનું ઉન્નેજન મળે તેવું કામ કરી કરવું નહિ.

હિંસક વ્યાપાર

જેમાં પણ વંજરેની હિંસા થતી હોય તેવા ધંધો પણ વળ્ય છે. દરેક પ્રાણીને જીવવાનો હક છે. માણસે ખોતાના શોખની ખાતર નિર્દોષ મુંગા પ્રાણીની કતલ કરવી, કરાવવી, કે તેવો ધંધો કરવો તે પાપરૂપ છે. હિંસાનો નિષેધ દરેક ધર્મમાં કરવામાં આવ્યો છે, માટે કાલજે પશુની હિંસા થાય કે કરવામાં આવે તેવું કરવું નહિ. ઘરડા કે માંદા પશુને પાણીએ નહિ અને તેને વેચી મારીએ તો તેની હિંસાજ થાય એ દેખીતું છે. આપણાથી પશુનું પાલન ન થાય તો રાખવું નહિ પણ રાખીને પછી પાળવાને બદલે સ્વાર્થ સરે એટલે તેને વેચી મારવું એથી આપણા જેવું કૃતમી કાણુ કહેવાય ? માટે આપણે કાલ રીતે પ્રત્યક્ષ કે પરોક્ષ રીતે હિંસા કરવી કે કરાવવી નહિ તેમજ તેવા ધંધામાં નિમિત્ત થવું નહિ.

દારૂ-માંસની ખત્રાવટો

પાશ્ચિમાત્ય પ્રજા કે જે ઘણે ભાગે માંસાહારી છે તેમજ મદ્યો પાસક છે તેના સંસર્ગમાં આવતાં આપણા દેશમાં દારૂ-માંસના સંસર્ગ-

વળી કેટલીક વસ્તુઓ આવવા લાગી છે એટલું જ નહિ પણ તે વપરાવા પણ લાગી છે !! આથી ધનની સાથે ધર્મનો પણ નાશ થાય છે એટલું જ નહિ પરંતુ તેટલે દરજ્જે આપણો નૈતિક અધઃપાત પણ થાય છે.

પરદેશી (Allopathic) દવાઓમાં દાડનો ભાગ હોવાનું જાણાય છે આથી તેવી દવા ધર્મપ્રેમી ભાઈઓએ વાપરવી નહિ, તેમ 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિએ જોતાં પરદેશી દવાના પ્રચારથી દેશને આર્થિક નુકસાન થતું હોવાથી તેનો વેપાર પણ દેશના હિતમાં નથી.

હમણા હમણામાં આવી પરદેશી જેવી (Allopathic) દવાઓ આહી' બતાવવાનાં કારખાનાં (Pharmacy) થયાં છે તેથી તેને 'સ્વદેશી' એવું નામ મળી શકે પણ તેમાં દાડ વગેરેનો ભાગ આવે છે તેથી તે ધર્મ નીતિને બાધરૂપ તો ખરીજ.

એજ રીતે કેટલીક જાતનું પોલીશ ચક્રચક્રિત પરદેશી કાપડ આવે છે તેમાં પણ ચરબી વગેરે વાપરવામાં આવે છે એટલું જ નહિ પરંતુ દેખાદેખીથી અને આપણા અજાને ભાઈઓની મોહવૃત્તિને પોપવા આપણી આંહીની માસો પણ 'ચરબી' વાપરતી હોવાનું સંભળાય છે તો સ્વધર્મપ્રેમી ભાઈઓએ તેવી જાતના કાપડને ઉ-તેજન આપવું જોઈએ નહિ.

તકડાદી માલ.

વળી કેટલીક જાતનો તકડાદી માલ પરદેશથી આવે છે, ખાસ કરીને જાપાનનો માલ 'માલ' વિનાનો અને 'પૈસા પાણીમાં જાય' એવો જે માલ આવતો હોય તેને જરા પણ ઉ-તેજન આપવું નહિ. અનતાં સુધી દરેક માણસે પ્રાણુની પેઠે 'સ્વદેશી જૂત' પાળવું એટલે કે પોતાના દેશમાં જ અનેલો માલ વાપરવો અને તેવા 'સ્વદેશી' માલનો જ વેપાર કરવો પણ 'પરદેશી માલ'નો વેપાર અનતાં સુધી નજ કરવો. તેમાં પણ જે માલથી આપણા પૈસા 'પાણીમાં જતા' હોય તેવા તકડાદી માલનો તો જરૂર બહિષ્કાર જ કરવો. કચકડા કે કાચના રમકડાં, કાચની અંગડીઓ અને વાસણો આર્થિક દ્રષ્ટિએ તેમજ 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિએ સેવા

યોગ્ય ન કહેવાય, ત્યારે કાગળનાં રમકડાં તો કેમ જ લેવાય ?

સીગરેટ વગેરે

સીગરેટ તો તમાકુની સાથેજ ત્યાગવા જેવી છે છતાં તેનાથી તે છૂટી શકે તેમ ન હોય તો બીડી કે દેશી સીગરેટથી 'અલાવતું', પણ પરદેશી સીગરેટ વગેરેના વ્યસનમાં ફસાતું નહિ.

આ

એજ રીતે 'આ' કે જેમાં અરીણનો પટ આવે છે તે વાત હવે કાઢી અગળી નથી. તેનો ઉપયોગ કે વેપાર અન્ને વળ્યો છે. આથી તો હવે સૌએ ચેતવા જેવું છે. છેક નાના નાના ગામડામાં ગરીબોને ઘેર પણ આ પહોંચી ગઈ છે. આથી દુધ, દહીં અને ખાસ કે જે લોકોને આરોગ્યદાયી તથા પોષક પીણાં હતાં તે અંધ થતાં જાય છે અને લોકો ચાની બદીમાં સપડાતા જાય છે. ચાના પ્રચારથી લોકોને શારીરિક તથા આર્થિક તુકસાન પારાવર થતું જાય છે. આથી સૌએ ચેતવા જેવું છે; ખાસ કરીને દેશનેતાઓએ ચાના બહિષ્કારની હિલચાલ ઉપાડી લેવી જોઈએ. પત્રકારોએ પણ ચાનો પ્રચાર અટકાવવા પોકાર ઉઠાવવો જોઈએ અને ધર્મના આગેવાનોઓએ પણ પોતાના અનુયાયીઓને આ ચાનો ત્યાગ કરવાની પ્રતિજ્ઞા લેવરાવવી જોઈએ. આમ થાય એટલે ચાનો નિંદ્ર અને વળ્યો વેપાર પણ આપોઆપ અંધ થઈ જશે.

આયાત નિકાશનો વેપાર,

આયાત નિકાશનો વેપાર પણ હમણા સારા પ્રમાણમાં ચાલે છે. આયાત નિકાશ (Export-Import) થી કમીશન મળે છે. તેનાથી ઘણા વેપારીઓ અને કેટલીક કંપનીઓ આ ધંધામાં જોડાયેલાં છે. 'સ્વદેશી'ની દ્રષ્ટિથી 'પરદેશી' માલની આયાત કરવી હિતકર નથી તેથી તેવા માલની આયાતમાં નિમિત્ત થતું એ દેશલકતને લાભ નથીજ. તેમાં પણ જે ધંધા દેશમાં ચાલી રહ્યા હોય અને જે માલ દેશમાં અનનો હોય તેવા માલ ખાદ્યથી 'પરદેશ'થી આયાત કરવો કે કરાવવો

એ તો દેશદ્રોહજ ગણાય. કાપડ, સાધકલ તથા ખીજન સંચાઓ, તેમજ દવા વગેરે જે ચીજો અહીં અને છે તેવી ચીજો માલ બહારથી કદી પણ આયાત કરવો નહિ, કેમકે તેમ કરવાથી દેશના ઉદ્યોગો ભાંગી પડે. હજી આપણા ઉદ્યોગો બચપણમાં છે તેથી તેને 'રક્ષણ'ની જરૂર છે, અને તે સહેલાઈથી 'પરદેશી'ની હરિકાષમાં ઉભા રહી શકે તેમ નથી તેથી તે ઉદ્યોગોને—માલને રક્ષણ આપવું જોઈએ, અને તેને માટે 'પરદેશ'થી તેવો માલ કદી પણ મગાવવો નહિ. ખાસ કરીને દેશપ્રેમીભાઈઓ 'પરદેશી' માલ 'સ્વદેશી' માલથી ગમે તેવો સરતો અને સારો હોય તો પણ તે નજી ખરીદવો એવી દ્રઢ પ્રતિજ્ઞા લે તો 'પરદેશી' માલના વેપારીના હાથ પગ ભાંગી જાય અને તેવો માલ આવતો આપોઆપ બંધ થઈ જશે.

માત્ર થોડા કમીશનની ખાતર આપણા કંટલાક ભાઈઓ 'સ્વદેશી' ઉદ્યોગોને ભોગે 'પરદેશી માલના' પ્રચારમાં કુહાડીના હાથા અને તેથી તો સૌને શરમાવું પડે તેવું છે. આપણે તેવા ભોળા ભાઈઓને સમજાવીને તેમને તે પરદેશી માલના પ્રચારના નિંદા કામથી અટકાવવા જોઈએ.

અનાજની તથા કાચા માલની નિકાસ

'પરદેશી માલ'ની આયાત જેમ અને તેમ ઝાંછી કરી સ્વદેશી ઉદ્યોગોને પોષણ આપવું જોઈતું જરૂરી છે તેટલું જ અનાજ જેવા કાચા માલની નિકાસ ન કરવાનું પણ જરૂરી છે. આજે દેશમાં 'છતે દાણે દુકાળ' જેવું વર્તાઈ રહેલું છે, તેનું કારણ અનાજની અવિચારી નિકાસ જ છે. પરદેશની મોટી પેઢીઓને અનાજની નિકાસ કરાવવામાં આપણા ભાઈઓ 'કુહાડીના હાથા' અને છે. તેમણે વિચાર કરવો જોઈએ કે "ધરનાં છોકરાં ઘંટી ચાટે અને ઉપાખ્યાને ચાટે" એ નીત શું સારી છે? હાલ ભારતવર્ષનું વસ્તી પ્રમાણ વધ્યું છે, તેમજ લડાઈના સંયોગો છે તેથી અનાજની નિકાસ ન થવા દેવામાંજ સૌનું કલિત છે.

તેજ પ્રમાણે ૩ વર્ગે ખીજે જે જે કાચો માલ અહીંના ઉદ્યોગોને જરૂરી જણાય તેની નિકાસ કરવી નહિ કે કરાવવામાં નિમિત્ત થવાનો વેપાર કરવો નહિ. તે પણ દેશહિતની દૃષ્ટિએ વર્જ્યજ છે. +



+ વર્જ્ય ન્યાપારોની હારમાળા લખાવી શકાય છે પરંતુ અત્રે મુખ્ય મુખ્ય ન્યાપાર કે જે ભારતવર્ષના હિતને પ્રાધિક છે તેનો સંક્ષિપ્ત નિર્દેશ કર્યો છે. દરેક સહુદય ભારતવાસીએ પોતાના આત્માના અંતર્નાદને માન આપી ભારતવર્ષનું હિત સધાય તેવો વ્યાપાર કરવો અને તેનું અહિત યાય તેવા ન્યાપારથી અજગા રહેવું.

પ્રકરણ ૧૦ મું

લીમીટેડ કંપનીઓ



અહુતાંતલુ બળીઓ.

‘ટીપે ટીપે સરેવર ભરાય !’ ‘જાજા હાથ રળિયામણા,’ અને ‘અહુતાંતલુ બળિયો’ એ કહેવનો સંપ સ્વકાર અને સંગતથી થતા લાભોનું સ્મર્યન કરે છે. આપણા શરીરનું આરોગ્ય અને આપણું જીવન, એ આપણા સર્વ અંગોના પરસ્પરતા સહકારનેજ આભારી છે. હાથ, પગ, આંખ, કાન. નાક વગેરે સર્વ ઈંદ્રિયો શરીરના પોપણમાં પોતાનો ફાજો આપે છે તેથી આપણું શરીર કાર્ય સાધક રહ્યા કરે છે અને ઈંદ્રિયોને તેમની સેવા બદલ સામું પોપણ આત્મા તરફથી મળ્યા કરે છે. એક માણસ કરી કરીને કેટલું કરે ? વળી એક માણસ ગમે તેવા તાલેવાન હોય તોય તેની એકલાની મુઠીથી મોટા વેપાર કે ઉદ્યોગ નજ ચાલી શકે. વળી એક માણસ ગમે તેવો બળવાન કે બુદ્ધિવાન હોય તોયે તે સમાજની બધી જરૂઆતો પૂરી પાડી શકે એવા બધા પ્રકારના વેપાર ધંધા નજ કરી શકે એટલુંજ નહિ પરંતુ તે બધે ઠેકાણે કામ પણ ન કરી શકે. એક નાની સરખી હાટડી ચલાવવી હોય તોયે તે દુકાનદારને જમવા વગેરે જવું પડે કે માલ ખરીદવા જવું પડે કે સાબી માંદો-થાય સારે તેને બીજાની જરૂર પડેજ છે. માટે વેપાર ધંધામાં એકથી બે ભલા એ સિદ્ધ વાત છે.

હવે આ બીજો માણસ કે બીજા વધારે માણસો નોકરીઆત રાખવા તે કરતાં તે બીજો કે બીજા માણસો તન મન અને ધનથી તે વેપાર ધંધામાં જોડાય તો તેમને તે ધંધામાં સ્વાભાવિક હિતશુદ્ધિ (Interest) અંધાય અને તે ધંધાના લાભલાભમાં પોતાનો લાભલાભ જોવાથી તે ધંધો તે લાભદાયી થાય તેવા અથા ઉપાય તે ઉમંગથી ચોજે છે.

નાણાનું શાસ્ત્રીય રોકાણ.

વળી અર્થશાસ્ત્રના સિદ્ધાંત પ્રમાણે મુડીદાર માણસે એકજ જગ્યાએ કે એક ધંધામાં પોતાની અધી મુડી રોકવી ન જોઈએ, પરંતુ દરેક ધંધાની પ્રગતિ વગેરે જોઈ નોખા નોખા ધંધામાં-કંપનીમાં મુડી રોકવી એ વધારે હિતકર છે. વળી એમ પણ બને છે કે એક વ્યક્તિની પાસે મુડી છે પણ અમુક લાભદાયી ધંધાનું 'ખાસ જ્ઞાન' (Technical knowledge) નથી; ત્યારે બીજા તરફ એક કેમીસ્ટને-દવા સાથુ વગેરે અનાવનારને-ધંધાનું અમુક ચીજો અનાવવાનું ખાસ જ્ઞાન છે પણ તેમાં જોઈતી મુડી નથી. આથી આવા મુડીદારનો અને આવા ખાસ જ્ઞાનવાળાનો શુભ સંયોગ સધાય તો તેમાં તે બન્ને ફાયદો છે. આ અંધપંથુ ન્યાયે પણ ઘણા ધંધા સફળતા પૂર્વક ચાલી શકે છે. છતાં પ્રગતિના આ જમાનામાં મોટા ઉઘોગો હંમેશાં લીમીટેડ કંપની દ્વારા મોટી મુડીથી ચલાવવા જેવા છે, કેમકે પરદેશમાં પાશ્ચિમાત્ય પ્રજા સેંકડે નવાણું ટકાવે ધંધો આ જાતની લીમીટેડ કંપની દ્વારા કરતી હોવાથી તેના માલની જાત અને ભાવમાં સ્વાભાવિક હરિફાઈ કરવી પડે છે. તેથી આપણા દેશમાં પણ લીમીટેડ કંપની મારફત જો મોટા ઉઘોગો ચલાવવામાં આવે તો મુડી, ખાસ જ્ઞાન વગેરેની મદદથી તે કંપનીનો માલ સરતો અને સારો નીકળી શકે છે એટલું જ નહિ પણ તે પરદેશની માલની અપેક્ષાએ મોંઘી કે નબળો પણ નહિ હોય. આમ છે એટલે આપણા દેશમાં મોટા ઉઘોગો ચલાવવાને લીમીટેડ કંપની-ઓ જ મોટા પ્રમાણમાં ઉભી કરવાની આવશ્યકતા છે.

મર્યાદિત જવાબદારી

ખાનગી વ્યક્તિના વેપાર ધંધામાં લાભાલાભ અને સુખદુઃખ પણ છે. એમ તો સંસારમાં ગમે તે કરે, નાનો વેપાર કે મોટો વેપાર તેમાં લાભાલાભનો સંભવ લગભગ એક સરખો જ રહે છે, પરંતુ પાશ્ચાત્ય પ્રજાએ એવું નિર્ભય અર્થશાસ્ત્ર 'કળવ્યું' છે કે માણસને ધંધાના લાભાલાભથી સર્વાંશે દાઝવું પડે નહિ. ખાનગી વેપારીને ખોટ જાય તો તેને આખરની ખાતર લેણુદારનાં નાણાં દરદાગીના, ધરખાર પણ વેચી સાટીને ભરવાં પડે છે; એટલે- તેને ઘર હઠી આફત આવે છે. ખાનગી ભાગીદારીમાં પણ ખોટ આવે ત્યારે બધા ભાગીદારે એ 'બધું' કરજી તેજ રીતે દરદાગીના કે ધરખાર વેચીને પણ ભરવું પડે છે. આમ વ્યક્તિગત વેપારમાં કે પંત્યાળા વેપારમાં વેપારીને ખોતાનું સર્વસ્વ ખોવાતો ભય રહ્યાજ નહીં; માટે લીમીટેડ કંપનીઓની મર્યાદિત જવાબદારીવાળા ધંધામાં ઘર સુધી આગ લાગતી નથી; તેમાં તો જેટલી આપણુ કાઢવામાં આવી હોય તેટલીજ જવાબદારી તે કંપનીની ગણાય છે. કંપનીના ભાગીદારોની જવાબદારી પણ તેમના ભાગ (Share) પુરતીજ હોય છે. એટલે ભાગીદારે (Shareholder) જો તેના શેરની પૂરેપૂરી રકમ આપી દીધી હોય તો પછી તેણે કંપનીને ખોટ જાય તો એ બીજી કંઈ ધરમાંથી કાઢી આપવાનું રહેતું નથી; પરંતુ જો શેરનાં નાણાં પૂરાં ભરપાઈ ન થયાં હોય અને અમુક હપ્તા બાકી હોય તો તેણે હપ્તા પૂરા કરવા જોઈએ. મતલબ કે લીમીટેડ કંપનીમાં ભાગીદારે શેરનાં નાણાં પૂરાં ભરવા જોઈએ. અને આ પ્રમાણે શેરનાં નાણાં પૂરાં ભર્યા પછી તેની તેથી વિશેષ કંઈ પણ જવાબદારી રહેતી નથી.

પંચ ત્યાં પરમેશ્વર.

વળી વ્યક્તિ કરતાં સંસ્થાની પ્રતિષ્ઠા વધારે ગણાય છે. વેપારના ક્ષેત્રમાં પણ ખાનગી શરાફની શાખ કરતાં એન્કની શાખ સ્વાભાવિક રીતે

વધારે હોય છે. આ બાબત સિદ્ધ કરવાની આવશ્યકતા નથી કેમકે લોકો હવે બેન્કામાં દોડી દોડીને નાણાં મુકવા ગય છે અને તેટલા પ્રમાણમાં શરારને ત્યાં એ થાપણુ રાખનારાનું પ્રમાણ ઉત્તરોત્તર ઓછું થતું ગય છે. બધા શરારે થાપણુ રાખતી વખતે તો સ્વાભાવિક રીતેજ બહુજી વિનયથી અને મીઠી વાણીથી થાપણુદારોનું સ્વાગત કરે છે પરંતુ જ્યારે થાપણુદાર તેની થાપણુ પાછી લેવા આવે ત્યારે બધા શરારે એક સરખા વિનયવાળો તેમજ પ્રમાણિક વર્તાવ કરતા નથી. ત્યારે બેન્કામાં આજે હજારો રૂપિયા મુકા અને કહે તે ઉપાડી લેા તેમાં બેન્કના વર્તનમાં જરા પણ ફેર પડતો નથી. આથી લોકો હવે બેન્ક તરફ જેટલા આકર્ષાય છે તેટલા હવે ખાનગી શરાર તરફ નથી આકર્ષાતા બદલે ખાનગી શરારો ઘણા લોકોની થાપણુ ઓળવતાં અસાધ્યતા નથી અને 'નાગા' થઈને ઉભા રહે છે, લોકો બિચારા પોતાના નાણાં લેવા ગય ત્યારે 'કહે આવજો' એ દલાડા પછી આવજો, 'શું ઉતાવળ છે?' 'કાંઈ ગામ મુકીને જાગી ગયા છીએ?' આવા અનેક પ્રકારના તોણડા જવાબો આપી બિચારા ભોળા થાપણુવાળાઓને લાંબી કસે ધવરાવતા રહે છે અને પછી તેને નવરાત્રી પણ નાખે છે; એટલે હવે તો લોકોએ પોસ્ટ તથા બેન્કમાંજ રૂપિયા મુકવા એજ હિતકર છે. આ તો સાધારણ સ્થિતિવાળા ગ્રહસ્થની વાત છે. પણ જેમની પાસે ઠીક ઠીક મુડી હોય, તેમણે જેમાં વિચારીને અથવા 'કાંઈ સગા સ્નેહી જાણુકારની સલાહ લઈને સારી પ્રતિષ્ઠા પાત્ર કંપનીના શેરોમાં નાણાં રોકવાં વધારે સારાં છે. એથી પણ આગળ વધીને પોતામાં જે 'કાંઈ ખાસ ધંધાની આવડત હોય, કે 'કાંઈ ધંધાનો અનુભવ મેળવ્યો હોય અને પોતે તેમાં મુડીનો સહકાર મળે તો તે ધંધો સારો ખીલાતી શકે તેમ હોય તો તેણે પોતેજ લીમીટેડ કંપની ઉભી કરવી અને તેના શેરો પોતે રાખવા અને ખીજનઓ પાસે ભરાવવા. એકંદરે જેતાં લીમીટેડ કંપનીઓ દ્વારા મોટા વેપાર ઉદ્યોગો ઉભા કરવામાંજ દેશનું શ્રેયસ્ છે. મીલો, બેન્કા, વીમા કંપનીઓ, ફાર્મસીઓ વગેરે

ધંધાઓ લીમીટેડ કંપનીના પ્રતાપેજ ઉભા થયેલા છે. આજે મુંબઈ કલકત્તા જેવાં મોટાં શહેરોમાં બેન્કોના તેમજ વીમા કંપનીઓ વગેરેનાં આલિશાન મકાનો શહેરની શોભામાં વૃદ્ધિ કરી રહ્યાં છે. મોટી કંપનીઓના તેમજ મીલોના મકાનોમાં પણ લાખોની મુડી રોકાયેલી છે. વળી આ કંપનીઓ દ્વારા લાખો માણસોને રોજ મળે છે અને હજારો શેર હોલ્ડરોને તેમના નાણાંનું વ્યાજ (Dividend) મળ્યા કરે છે. મીલો જેવા મોટા ઉદ્યોગમાં રોકાનારા મજૂરોને આરોગ્યની દ્રષ્ટિએ જોઈએ તેવી સગવડ હજી ન મળી હોય અથવા તેમાં મજૂરો ઘસડાઈ આવવાથી ગામડાં ભાંગતાં જતાં હોય વગેરે કારણે ફેટલાક સહૃદયી આગેવાનોને આવા મોટા ઉદ્યોગો મુંઝવતા હોય તો પણ હવે પીછેહઠ કાઢી પણ પ્રકારે પાલવે તેમ નથી. ધડિયાળના કાંટા જે આગળ ચાલી ગયા તે પાછળ મૂકાઈ શકે તેમ નથી એટલે એ ઉદ્યોગોને વધારે સારી રીતે કેમ ચલાવવા એજ વિચારવું રહે છે. બાકી પાશ્વિમાત્મોના સંસર્ગથી આપણે ત્યાં પણ હવે યંત્રયુગ પ્રવર્તવા મંડ્યો છે તે હવે કાંઈ રીતે ટાળી શકાય તેમ નથી. આમ અનેક રીતે વિચારતાં લીમીટેડ કંપનીઓ દ્વારા મોટા ઉદ્યોગો ક્રમે ક્રમે વધારતા જવા એજ સિદ્ધાંત ફલિત થાય છે. હવે આપણે લીમીટેડ કંપની કેમ ચાલુ કરવી તે જોઈએ.

કંપનીનું મંથનચરણ.

ઘણીવાર એવું બને છે કે એક દવાનું કારખાનું એક કેમીસ્ટ ભાઈ ચલાવે છે કે તેલની ઘાણીઓ (Oil mill) એક ભાઈ ચલાવે છે અને તેમાંથી સાબુ વગેરે તે બનાવે છે. આમાંથી તે નફો પણ મેળવે છે. પણ પછી તેને પોતાને તેમજ તેના સગારનેડીઓને એમ લાગે છે કે આ ધંધાને વિકસાવ્યો હોય તો સાફ. આથી તે અને તેના સ્નેહીઓનું એક મંડળ ઉભું થાય છે. આ મંડળમાં તેઓ ફેટલાક મોટા મુડીદારો તથા નામાંકિત ઉદ્યોગપતિઓને પણ આકર્ષી લાવે છે. નામાંકિત વ્યક્તિઓને કમાણીની સાથે 'નામ'નું પણ એક જાતનું આકર્ષણ

રહ્યા કરે છે. આથી ત્યારે ઉપર જણાવેલા લાઘવો તેમની પાસે પોતાની હકીકત સાથેની (Facts & figures) યોજના રજૂ કરે છે, ત્યારે તે નામાંકિત શેઠ પણ તેમાં પોતાનું નામ આપવાની ઉદારતા દર્શાવે છે અને લાયકાતના તેમજ ક્યારેક તેથી પણ વધારે સારી સંખ્યાના શેરો લેશે એટલુંજ નહિ પરંતુ ખાનગીને લેવરાવે પણ છે. આમ ખાનગી રીતે એકખીગ્નને મળીને સમજાવીને અધું કામ નેપથ્યમાં ગોઠવાઈ જાય છે અને પછી તેઓ પોતાની યોજના સાથે જાહેરમાં (Public) આવે છે !!

રજીસ્ટ્રેશન.

ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે ખાનગીમાં ઉપરોક્ત ધંધાને વિકસાવવાની યોજના નક્કી થયા પછી તે યોજના (Prospectus) ને કાયદા પ્રમાણેનો સ્વાંગ પહેરાવવા સોલીસીટર પાસે લઈ જવામાં આવે છે. પરંતુ આથી લીમીટેડ કંપની ઉભી કરવામાં દરેક વખતે આવા 'પાયા' વાળો ચાલુ ઉદ્યોગ હોવોજ નોંધએ એવી ખાસ આવશ્યકતા નથી. કેવળ નવા ધંધાઓ પણ ઉભા કરી શકાય છે. પણ એ રીતે નવા ધંધા ઉભા કરવામાં તે ધંધાના ખાસ જ્ઞાનવાળાનો સહકાર વગરેનો ઉલ્લેખ યોજનામાં આવશ્યક છે, કે જેથી તે ધંધો કેવી રીતે કરવાથી તેમાં કેવો લાભ મળવાનો સંભવ છે એ અધું વિગતવાર લોકોને સમજાવવું પડે છે. ને ચાલુ ધંધો લીમીટેડમાં ફેરવી નાખવો હોય તો તે ધંધો કઈ શરતે નવી કંપની ખરીદી લેશે અને તેના સંચાલકો (Managing agents) કાણ થાય છે? મેનેજીંગ એજન્ટનું વ્યક્તિગત કે કંપની રૂપે મેનેજીંગ એજન્ટની કાંનું તેમાં કેવું હિત છે તેને મહેનતાણું પગાર તેમજ કમીશન રૂપે શું આપવાનું છે વગેરે અધું નક્કી કરવાનું હોય છે. આને માટે સરકારે ઇન્ડિયન કંપનીનો કાયદો (Indian Companies Act.) ઘડ્યો છે, કે જે પ્રમાણે દરેક લીમીટેડ કંપનીએ બધો વિધિ કરવો પડે છે. સોલીસીટરની પેઢીઓ આ અધું કામ અમુક લવાજમ લઈ કરી આપે છે. દરેક કંપની આ

પ્રમાણે સરકારમાં રજીસ્ટર કરાવવી જોઈએ.

શેરો ભરાવવા.

આવી જાતની લીમીટેડ કંપની પણ એ પ્રકારની હોય છે. કેટલીક પ્રાઇવેટ લીમીટેડ હોય છે એટલે કે તેના શેરો થોડી ખાનગી વ્યક્તિઓ પોતપોતામાં લઈ લે છે અને જાહેર પ્રજાને તેના શેરો લેવાનું કહેવામાં આવતું નથી. ત્યારે બીજા પ્રકારની કંપની પબ્લીક લીમીટેડ હોય છે. તેના શેરો જાહેર પ્રજાને લેવાની છૂટ હોય છે. આમાં પણ પ્રથમ પંક્તિની પબ્લીક લીમીટેડ કંપનીઓ કંપનીના મોટા ભાગના શેરો કોઈના દ્વારા લઈ લે છે (Underwrite) અને માત્ર નામના જ શેરો અને તે પણ અમુક મુદત સુધી જ જાહેર પ્રજાને લેવા માટે રાખવામાં આવે છે. કંપનીના આગેવાન સંચાલકો (Directors) નું મંડળ (Board) જેટલું વધારે પ્રતિષ્ઠિત હોય છે તેટલી ઝડપે તે કંપનીના શેરો ઉપડે છે એટલું જ નહિ પણ કેટલીક કંપનીના શેરો તો શરૂઆતથી જ વધારે ભાવથી (Premium) લેવા માટે પણ જાહેર પ્રજા પડી કરે ત્યારે જાણવું કે તે કંપનીની પ્રજ્ઞા પ્રતિષ્ઠા પર સુવર્ણ કળશ ચડી ગયો છે !!

પરંતુ ‘ખાલી ચણા વાગે ઘણો’ એ ન્યાયે આવા વધારે ભાવના શેરોવાળી કંપની તરતમાં જ ફડચામાં ગયેલી છે એવા દાખલા પણ કંપનીના ઇતિહાસમાં નોંધાયેલા છે એટલે માણસોએ ‘આંધળિમાં’ કે ક્યાંય ‘ટ્રસરિયાં’ કરવા જેવું નથી. શાણા પુરૂષો ક્યારેય પણ ‘પ્રવાહ પતિત’ થતા નથી, તેઓ કેટલીક વખત તો તટસ્થ રહે છે અને પ્રવાહમાં ઝંપલાવનારાઓની સ્થિતિ તથા પ્રવાહનું પૂર, ઝડપ ઉંડાઈ વગેરે બારીકાથી જોયા કરે છે. એટલે તે શેરદલાલોનાં ગીટ વાળાં વચનોથી તરત મોહિત થતા નથી. તેઓ કંપનીના પ્રોસ્પેક્ટસનો અભ્યાસ કરે છે અને ઘણાવાર તો કંપનીને શરૂ પણ થવા દે છે અને તેના ફતેહમંદ કારોબાર જોયા પછી જ તેના શેરો લે છે. આમ ધીરજ રાખી શેરો લેવામાં પણ લાભાલાભ તો છે જ. કેટલીક કંપનીના શેર

તેના સારા વ્યાજ (Dividend) માટે લેનાં યોગ્ય હોય છે, ત્યારે ફેટલીક કંપનીના શેરોની ભાવની વધઘટને લીધે લેવા યોગ્ય હોય છે. સારું વ્યાજ આપતી હોય કે આપવાની સારી આશા હોય તેમાં તે નાણું રોકવાની (Invest) દ્રષ્ટિએ તેના શેરો લેવા યોગ્ય છે. આવી કંપનીના શેરો લઈને ઘરમાં રાખી મૂકવા એજ ડહાપણ ભરેલું છે. ખાસ કરીને ધંધામાંથી નિવૃત્ત થયેલા માણસો માટે આવી ગતનું વ્યાજ (Dividend) મળ્યા કરે તેવું રોકાણ આશીર્વાદ રૂપ છે. બીજી તરફ શેરોની લે-વેચ કરવાનો પણ એક ધંધો થઈ પડ્યો છે. આમાં શેર બજારના અનુભવની આવશ્યકતા છે અને તેવા અનુભવવાળાઓએ મંદીમાં શેરો ખરીદી તેજ થાય ત્યારે તે વેચી નાખવા.

ટુંકમાં તે કંપનીના સંચાલકોએ અને તેમના સેનીઓએ કંપનીના શેરો જલદી ભરાઈ જાય તેવી રીતની ગંદકી કરવી જોઈએ. સારા શેર દલાણોનો સહકાર મેળવવો જોઈએ અને મુડીવાળાઓને મળી કરીને કંપનીના શેરો જલદી ભરાવી લેવા જોઈએ; એટલું જ નહિ પરંતુ પોતાની કંપનીના સોદા શેર બજારમાં ચાલુ રહ્યા કરે તેવો પણ પ્રયત્ન કરવો જોઈએ. કંપનીની શ્રેષ્ઠતા જેમ તેના સારા વ્યાજ (Dividend) થી અંકાય છે તેમજ તેના વધારે ભાવથી (Premium) પણ અંકાય છે. મેનેજિંગ એજન્ટોએ આ બંધી બાબતો પર લઘુ આપતા રહેવું જોઈએ.

કંપનીના હિસાબ કિતાબ

લીમીટેડ કંપનીના હિસાબ કિતાબ અમુક હોજર રાખવા પડે છે એટલે તેનું નામું બધું અગ્રેજમાં પદ્ધતિસર હોવું જોઈએ. આને માટે ખાસ નામાવાળા (Accountants) રાખવા જોઈએ એટલું જ નહિ પરંતુ તે નામું તપાસનારા (Auditors) પણ રાખવા પડે છે. મેનેજિંગ એજન્ટોએ આ નામાનો અભ્યાસ પણ રાખવો જોઈએ અને એ રીતે ધંધાની નાડ ચાલુ તપાસતા રહેવું જોઈએ. ત્યાર પછી દર વર્ષે

આમ વ્યયનો અહેવાલ (Annual Report & Balance Sheet) અને સરવૈયું રીતસર તૈયાર કરાવી, તપાસ કરાવી અને છપાવી શેર હોલ્ડરોને મોકલવો જોઈએ. આવકવેશ વગેરે આપવા માટે પણ નામું ચોક્કસ રાખવું જોઈએ. ખાસ કરીને માલની ખરીદ કીમત (Cost price) કે પડતર ભાવ નક્કી કરવા માટે પણ નામાની ચોક્કસાઈ રાખવી જોઈએ. ટુંકમાં મેનેજીંગ એજન્ટે રોજનો ખર્ચ તથા આવક સીલક વગેરે જોતા રહેવું જોઈએ અને નામું રીતસર મંડાતું રહે છે કે નહિ તે જોયા કરવું જોઈએ. કંપની શરૂ કરવા માટે ‘અમુક પ્રાથમિક ખર્ચ’ કરવો પડશે, તેટલી રકમની જોગવાઈ પ્રોસ્પેક્ટસમાં રાખવામાં આવી હોય છે. તદ્દનુસાર મેનેજીંગ એજન્ટોએ તે અંદાજની અંદર રહી કરકસર વાપરી કંપનીનું કામકાજ શરૂ કરી દેવું જોઈએ. કરકસરથી કાર્ય કરવાની કુશળતાનો પરિચય મેનેજીંગ એજન્ટોએ શરૂઆતથી તે કાયમ સુધી આપ્યાજ કરવો જોઈએ કે જેથી કંપનીની પ્રતિષ્ઠા વધતી રહે, અને ‘અમુક’ મેનેજીંગ એજન્ટો એટલે ‘ફતેહની ખાત્રી’ એવો અભિપ્રાય જનતામાં અંધાપ જવો જોઈએ.

માલની ઉત્તમતા.

ઉપર પ્રમાણે કંપની ચાલુ કર્યા પછી મેનેજીંગ એજન્ટોએ સૌથી વધારે ધ્યાન આપવા જેવું એ છે કે જે માલ ખનાવવાની—કાપડ, દવા, સાબુ, વગેરે—તેમણે જાહેરાત કરી હોય તે માલ તેમણે સર્વશ્રેષ્ઠ ખનાવવો. સારો માલ ખનાવવામાં મેનેજીંગ એજન્ટોએ તેમજ તેમના ખાસ જ્ઞાનવાળા (Technicians) તજજ્ઞોએ પોતાની સર્વ કુશળતા અર્થી નાખવી જોઈએ. એક સરખા ધોરણવાળો નખરી માલ (Standard) બજારમાં દાખલ કરવો અને જાહેર પ્રગતિ પુરો પાડ્યા કરવો એ તે કંપનીનું મુખ્ય સ્વત્ર થઈ પડવું જોઈએ. કાપડની મીલો તેમના કાપડનાં ‘એડસુ’ (Edsu Fabrics) એવાં નામો આપી તેનો જાહેર પ્રગતિ પ્રચાર કરે છે. જેમ ચામાં ‘લીપ્ટન’ અને ‘બ્રક બોન્ડ’ એ નામો ઘરગથુ થઈ પડ્યાં છે અને તે કંપનીની ચા પણ લોકોને પસંદ પડી ગઈ છે

તેમજ બધી કંપનીઓએ પોતાનો માલ લોકપ્રિય અને અને તેનું નામ લોકોને હોઠે ચડી જાય તેવું કરવું જોઈએ. 'ડોંગરેનું' બાલામૃત' 'આત'ક નિગ્રહ,' 'જીવન,' 'કેસરી જીવન,' વગેરે અનેક ઉદાહરણો દષ્ટ શકાય તેમ છે. રામ કૃષ્ણ મીલનાં ધોતિયાં, કેલીકાનાં શર્ટીંગ, કાનપુરની મીલોનું ગરમ કાપડ, શ્રીનલેનો માલ-આવાં અનેક ઉદાહરણો માલની ઉત્તમતા માટે આપી શકાય. ટુંકમાં ઉંચો નંબરી માલ અને તે પણ અને તેટલી સસ્તી કીમતે લોકોને પૂરો પાડવો એ મેનેજિંગ એજન્ટોનું પ્રથમ કર્તવ્ય છે.

સસ્તો માલ

માલ જેમ ઉત્તમ હોવો જોઈએ તેમ તે પાછો મોંઘો પણ ન હોવો જોઈએ. 'નેશનલ એકની લગડી' એ જેમ શુદ્ધ સોનાનો પર્યાયવાચક કહેવાય છે, તેવો માલ ઉત્તમ હોય તો લોકો તે માલ દોડી દોડીને લેવા આવે છે. 'સનલાઇટ' સાબુ તેમજ હાલનો તાતાનો 'ટામકો' સાબુ જે કે ધોવાના સાબુ છે છતાં નિલવામાં પણ કામ આવે તેવા પણ છે. આવા ઉત્તમ માલ હોવાની સાથે કીમતમાં સૌને પરવડી શકે તેવા તે સસ્તા છે. આથી લોકો પહેલાં સનલાઇટ સાબુ સારા પ્રમાણમાં વાપરતા હતા અને હવે 'ટામકો'એ સ્વદેશીપણાને લીધે તેમજ તેની ઉત્તમતાને લીધે સર્વ ઘરોમાં સ્થાન સંપાદન કર્યું છે. મેલીન્સપ્રુડ જેવું આગળ લોકપ્રિય હતું અને બાળકોને ઉપયોગી જણાતું હતું તેજ પ્રમાણે 'ડોંગરેનું' બાલામૃત' પણ લોકપ્રિય થઈ પડ્યું હતું. હવે બજારમાં તેવી જાતની બનાવટથી તેમજ તેની જાહેરાત પણ કંઈક ઓછી થવાથી તેનો પ્રચાર ઓછો થયો જણાય છે. આવા અનેક દાખલા દષ્ટ શકાય.

કાચા માલની ખરીદીમાં કાળજીની જરૂર

'સારો અને સસ્તો' એ સૂત્ર દરેક માલના બનાવનારાઓએ ગોખી રાખવું જોઈએ છતાં આમાં ગળાકાપુ અને માલને હલકો બનાવનારી અનિષ્ટ હરિફાઈ પણ ન હોવી જોઈએ. સારો અને

‘સસ્તો’ માલ બનાવવા માટે હમેશાં કાચા માલની ખરીદીમાં ખાસ ધ્યાન આપવું આવશ્યક છે. ઘણીવાર એવું બને છે કે કાપડમાં રૂ વગેરે તથા સાબુ હવા વગેરેમાં તેલ ગાંધીઆણું વગેરે ખરીદવામાં જોઈતી કાળજી રાખવામાં આવતી નથી. પ્રથમ જ્યારે ધંધા નાના પ્રમાણમાં ચાલતો હોય છે ત્યારે તો માલીક કે મેનેજર જાતે ખરીદી કરતા અને એ ઠેકાણે ભાવ પૂછીને કરીને માલ લેતા હતા પણ પછીથી ધંધાને મોટું રૂપ આપવામાં આવે છે એટલે કે લીમીટેડ કરવામાં આવે છે એટલે કાકા-મામાનાને ખરીદી વગેરેમાં ગોઠવવામાં આવે છે અને તેમને પગાર સારા હોય તોય બહારથી કમીશન ખાવાનો ‘હરામ ચશરકો’ લાગે છે આથી તેઓ એકજ વેપારીને ત્યાંથી ભાવ કર્યા વગરજ માલ લીધા કરે છે કેમકે તે વેપારી તે કંપનીના ખરીદી ખાતાના માણસને દિવાળીમાં “મીઠું મોટું” કરાવે છે એટલે તે માણસ કંપનીનું હિત પ્રેરેપ્રેર જોતો નથી. આવું થઈ ઠેકાણે બનવું આવે છે. કંપનીનાં ખરીદી ખાતાનાં માણસો આવું કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ઘણીવાર સંચાલક પણ તે આગતને ખુશીથી નભાવી લેતા હોય તેમ પણ બને છે. મીલોના સંબંધમાં એવું પણ સંભળાય છે કે મીલ જીન સ્ટોર વગેરેના વેપારમાં મીલ મેનેજરના લાગતા વળગતાઓ રોકાયલા હોય છે તેથી મીલવાળાઓ તેવો માલ તેમના આશ્રયપાત્ર મીલજીન સ્ટોરવાળાને ત્યાંથીજ મગાવ્યા કરે છે. મોટા ધંધામાં આવું ફેટલુંક વેત કે અનિવાર્ય છે તો પણ તેમાં કરકસરને હજી પણ ધારે તો અવકાશ છે.

વહીવટમાં કરકસર.

એજ પ્રમાણે જ્યારે ધંધા ‘શેડ’ પોતે નાના પાયા પર કરતા હોય છે ત્યારે ઘણું કામ તેઓ જાતેજ કરતા હોય છે તે કામ હવે ‘શેડ’ માણસો મારફત લે છે. અને માણસો પણ જ્યાં એકત્રી જરૂર હોય ત્યાં બે ચાર રાખવામાં આવે છે. પગાર પણ કાયકાત ઉપરાંત સગા સ્નેહીપણાને લીધે વધારે અપવામાં આવે છે. સગા સ્નેહીઓ કે જાતિભાઈઓને ઉત્તેજન આપવું તે અયોગ્ય નથી પણ તેમને તેમની

લાયકાત પ્રમાણેજ પગાર કમીશન વગેરે આપવું જોઈએ અને તેમની પાસેથી કામ પણ બરાબર વસુલ કરવું જોઈએ. આમ કરવાને બદલે ફેટલેક સ્થળે અને છે તેમ પગાર પણ વધુ આપવા પડે છે અને તેવા સગા સ્નેહી કે જાતિજનો પાસેથી કામ પણ કડકાઈથી કે કાળજીથી વસુલ કરવામાં આવી શકતું નથી. પરિણામે ખર્ચ વધારે આવવાથી માલ મેંદો પડે છે. બધે ઠેકાણે આવું અને છે અથવા બધે ઠેકાણે ખર્ચમાં કરકસર નથી કરવામાં આવતી એવું કહેવાનો અમારો આશય નથી પરંતુ ક્યાંક આવું ચાલે છે એટલું જ કહેવાનું છે. દુકાનમાં જેમ અને તેમ પહેલેથી છેલ્લે મુઘી 'કરકસર' બરાબર કરવી, કાચો માલ કચીને સારો લેવો, વિશ્વાસીની ભેંસ પાટો જાણી આપે છે તે ધ્યાન રાખવું, માણસો પાસેથી કામ બરાબર લેવું અને જીવતી જીવતી પાકા ફાપરેખ રાખવી એ મેનેજિંગ એન્ટીનાં ખાસ કર્તવ્ય છે. અને તે તેમણે બરાબર બજાવવું જોઈએ. આથી તેઓ જનતાને સારો અને સસ્તો માલ પૂરો પાડી શકશે અને કંપનીની પ્રતિષ્ઠામાં વધારો કરી શકશે "કરકસર તો બીજાભાઈ જેવો" ॥ તસ્ય વ્રાતા મિતવ્યયઃ ॥ કહેવાય છે અલખત કરકસર લોભમાં સરકી ન જવી જોઈએ તે પણ કાળજી રાખવી જોઈએ. લોભથી હલકી ગતનો કાચો માલ પાણીના ભાવે મળે તો પણ તેમ ન કરવું. કેમકે તેથી માલની ગત બગડે છે. વળી વહીવટમાં સારા માણસોજ રાખવા ભલે લાયક માણસને પગાર વધારે હોય પડે પણ વ્યવસ્થા સારી જળવાય, નામું વગેરે વ્યવસ્થિત રહે તેને માટે હમેશાં સારા માણસોજ રાખવા. 'પહેલું સાદું' અને પછી 'સસ્તું' એ સૂત્ર રાખવું.

જાહેરાત

'બોલે તેનાં બોર વેચાય' એ ન્યાયે માલની પૂરતા પ્રમાણમાં જાહેરાત કરવામાં આવે તો જ તે ધરેધર પ્રચલિત થઈ શકે છે. આથી જાહેરાત એ 'વેંધાનું' મુખ્ય અંગ છે. જે દેશમાં માલનો પ્રચાર કરવો હોય તે દેશના ભાગમાં તે દેશના મુખ્ય મુખ્ય વર્તમાનપત્રો વગેરેમાં માલની જાહેરાત આપવી જોઈએ. વળી જાહેરાતની વસ્તુ પણ સરસ

આકર્ષક શબ્દોમાં ગોઠવવી જોઈએ. આજ લોકોને બહુ ઝાઝું અક્ષર અક્ષર વાંચવાની કુદસદ કે રુચિ હોતી નથી. ઉપર ઉપરથી વર્તમાન પત્રો વગેરે પર આંખ ફેરવી જનારા લોકો ઘણા હોય છે. આથી જાહેર ખબરમાં અને તેટલા થોડાં વાક્યો રાખવાં. ખાસ કરી માલનું નામ અને કંપનીનું નામ ઉડીને આંખમાં વળગે તેવી રીતે આપવું જોઈએ. જાહેરાતનું પણ આ વીસમી સદીમાં એક શાસ્ત્ર થઈ પડ્યું છે. એટલે જાહેર ખબર ઘડનારાનો પણ એક ખાસ વર્ગ ઉભો થયો છે એટલુંજ નહિ પરંતુ સારી ડીઝાઇન કરી ચિત્રો દ્વારા પણ માલની જાહેરાત કરવાનો પણ પવન ઠીક પ્રમાણમાં વાવા લાગ્યો છે. વર્તમાન પત્રો ઉપરાંત, ત્રામ, અસ, રેલ્વે ગાડી તેમજ રેલ્વે સ્ટેશનોમાં અને છેવટે સીનેમાની શીલ્ડોમાં પણ બુદ્ધા બુદ્ધા માલની જાહેરાત આપવામાં આવે છે. જાહેર પ્રગતી ન્યાં ઝાઝી અવર જવર થતી હોય અને ન્યાં અનેક માણસો ભેગાં થતાં હોય ત્યાં જાહેરાત આપવાની તક કુશળ વેપારીઓ ઝડપી લે છે. દૈનિકા, સાપ્તાહિકા, તેમજ માસિક વગેરેમાં તે ઘણી કંપનીઓ કાયમ જાહેર ખબર આપ્યાજ કરે છે. એક રાત્રી કાશી, અયોધ્યા, દ્વારકા, મથુરા પ્રયાગ વગેરે તીર્થ સ્થળોમાં કે ન્યાં લોકો મોટી સંખ્યામાં આવ્યાજ કરે છે ત્યાં પણ જાહેરાત આપી માલનો પ્રચાર કરવામાં આવે છે. મહાસભા વગેરે મોટી સભાઓ ન્યાં ભરાતી હોય કે ન્યાં મોટાં પ્રદર્શનો ભરાતાં હોય ત્યાં પણ જાહેરાત આપી લોકોનું લક્ષ્ય પોતાની ખતાવટો તરફ ખેંચવાનો પ્રયાસ કરવામાં આવે છે. વળી પ્રદર્શનોમાં તે માલની ઉત્તમતા વગેરેનાં પ્રમાણપત્રો (Certificates) મળવાનો પણ કંપનીને મોલ સ્વભાવિક રીતે રહે છે એટલે પોતાના માલની ઉત્તમતા માટે જે ચાંદો કે પ્રમાણપત્રો કંપનીને તેવાં પ્રદર્શનોમાંથી મળે છે તેનો ઉપયોગ પણ કંપનીઓ સારા પ્રમાણમાં કરે છે અને તે દ્વારા માલનો પ્રચાર પણ કરવામાં આવે છે.

એજન્ટો

આ ઉપરાંત દરેક શહેરોમાં અને ગામડામાં એજન્ટો દ્વારા પણ

માલનો પ્રચાર હીક પ્રમાણમાં કરવામાં આવે છે. માલને બજારમાં ચાલુ કરવા માટે હમેશાં એજંટોની આવશ્યકતા રહે છે. દરેક ગામમાં કંપનીઓ પોતાનો માલ વેચનારા એજંટો રાખે છે. દવા જેવી બનાવટોમાં પહેલાં બહારગામના માણસો પૈસો નાખતાં સ્વભાવિક રીતે અચકાય તેથી માલના પ્રચારને ખાતર ઘણી સારી ફાર્મસી સારા પ્રતિષ્ઠાપાત્ર વેપારીને ત્યાં માલની પહેાંચ વગેરે લઈ જાંગડ પણુ—પોતાના હિસાબે ને જેખમે રાખે છે. માલના વેચાણ ઉપર વેપારીને કમીશન પણુ સાડાં આપે છે, એટલુંજ નહિ પરંતુ માલ ચાલુ કરવા ખાતર લોકોમાં વેચવા માટે સેમ્પલો પણુ મફત આપે છે !! વિશેષમાં માલના ગુણુ તેમજ લાભ વગેરેનાં વર્ણનવાળાં હેન્ડબીલો તેમજ બનાવટોના પ્રાઇસલીસ્ટ વગેરે પણુ એજંટોને સારા પ્રમાણમાં ફાર્મસી પૂરાં પાડે છે !! શરૂઆતમાં પરદેશી કંપનીઓ આ રીતે માલ જાંગડ મૂકી, મફત નમુનાઓ આપી સરને ભાવે લોકોને માલ આપે છે. પછી ધીરે ધીરે લોકોને આ માલની મોહિતી જેમ જેમ વધારે લાગતી જાય છે, તેમ તેમ કીમત પણુ જરા જરા વધારતા જાય છે અને વેપારીઓની—એજંટોની શરતો પણુ કડક કરતા જાય છે. કમીશન પણુ ધીરે ધીરે ઘટતું જાય છે એટલુંજ નહિ પણુ પછી માલ પણુ રોકડેથી આપવાનો નિયમ દાખલ થાય છે ! લોકો જ્યારે ચાલી ચઢાવીને માલ લેવા આવતા જાય છે ત્યારે પછી વેપારી એજંટોને રોકડેથી માલ લેવાની હિમત સ્વભાવિક રીતે જ આવતી જાય છે. પરદેશી કંપનીઓ આ રીતે ધીરે ધીરે બહારનાં બજારો હાથ કરતી જાય છે. કહેવાય છે કે લીપ્ટન જેવી ચાની કંપનીઓ લોકોને ‘ચા’ની મોહિતી લગાડવા માટે એજંટ—વેપારીઓને—મફત જેવા ભાવે ‘ચા’ આપતી હતી એટલુંજ નહિ પરંતુ સેંપલ પણુ મોટા પ્રમાણમાં આપતી !! વળી સાંભળવા પ્રમાણે હરીફ કાઢ પણુ કંપનીનો માલ હોય તો તેનો પોતાના ખર્ચે નાશ કરાવી નાખવામાં આવતો હતો ! અને એજંટોને કેવળ પોતાનો જ માલ વેચવાનો આગ્રહ કરવામાં આવતો હતો, અને તે માટે તેને કમીશન બોનસ વગેરેનું પ્રલોભન પણુ સાડાં આપવામાં આવતું

હતું. આજસુધી વેપારીઓ અમુક પ્રમાણમાં આ લેનારને રકાબી પાલક વગેરે પણ મફત આપતા હતા. દુકામાં 'લીફ્ટન' જેવી કંપનીઓ પોતાની આના એજન્ટોને માલનો પ્રચાર બહોળા પ્રમાણમાં કરવા માટે દરેક પ્રકારે ઉત્તેજન આપતા હતા એટલુંજ નહિ પરંતુ વધારે ને વધારે પ્રમાણમાં પ્રચાર કરનારની ઉત્તરોત્તર સારી કદર કરી તેમને બોનસ વગેરેનો સારો લાભ આપતી હતી. દવાઓ બનાવનાર ફાર્મસીઓ પણ આજ પ્રમાણે એજન્ટો દ્વારા ગામે ગામમાં પોતાનો માલ પ્રથમ બજાર રાખી ધીરે ધીરે દવાનો પ્રચાર કરી રહ્યા છે.

સૂચી પત્રો (Pricelists)

પ્રાઇસ લીસ્ટની પદ્ધતિથી માલ દરેક જગ્યાએ એકજ ભાવે વેચાય છે. દવા બનાવનારી ફાર્મસીઓ પોતાની દવાના ભાવોનું જે પ્રાઇસ લીસ્ટ છાપે છે તેજ ભાવે લોકોને માલ મળે છે. મુંબઈ જેવાં મોટા શહેરોમાં કે નાના ગામડામાં સર્વ લોકોને પ્રાઇસ લીસ્ટને ભાવેજ માલ મળે છે. કેટલીકવાર તો એજન્ટો માલનો પ્રચાર વધારે કરવા માટે પોતાના કમીશનમાંથી પણ ગ્રાહકને થોડું કમીશન આપીને તેને રાજી કરે છે. મોટા શહેરોમાં તો ફાર્મસીઓ પોતાની શાખાઓ પણ ખોલે છે અને તે શહેરના બીજા વેપારીઓને પોતાનો માલ કમીશનથી આપે છે. લોકોને ગમે તે ઠેકાણેથી મોટા શહેરના જુદા જુદા ભાગોમાં પણ માલ મળી શકે તેને માટે ફાર્મસીઓ પોતાનો માલ તે શહેરના દરેક દરેક ફર્મીસ્ટ તથા કરીઆણા ગંધીઆણાવાળાની દુકાને પણ પોતાનો માલ રાખે છે એટલુંજ નહિ પણ પોતાના માલના તે વેપારીઓના નામ સાથેનાં મોટાં પાટીઆં (Signboards) પણ આપે છે!! તે વેપારીઓ પોતાના નામના લોભે આ ફાર્મસીઓનાં પાટીઆં પોતાની દુકાનને મથાળે હોંશથી રાખે છે અને ફાર્મસીઓને તેટલા પ્રમાણમાં માલની બહેરાતનો અને પ્રચારનો લાભ મળે છે!! પ્રાઇસ લીસ્ટો પણ દરેક નાના મોટા એજન્ટોને આપવામાં આવે છે. કેટલીક ઉપયોગી દવાઓનાં (Patent) તો હસ્ત પત્રો (Handbills) છપાવી, દોલ વીટાવીને પણ વેચવામાં આવે છે!!

આમ દરેક ધંધાવાળાઓ પોતાના માલના પ્રચાર માટે જાહેરાતનો મોટા પ્રમાણમાં લાભ ઉઠાવે છે; અને દિન પ્રતિદિન માલના અહોજો ઉઠાવ થાય તેવા નવા નવા ઉપાયો અને યુક્તિઓ કામે લગાડે છે.

ઈનામ વગેરેનાં પ્રલોભનો

દૈનિક વાર અમુક પ્રમાણમાં માલ લેનાર ગ્રાહકોને તેમજ વેપારીઓને એજન્ટોને ખાસ ઇનામો પણ આપવાનું જાહેર કરવામાં આવે છે. માલના બીલો પર નંબર નાખી તે નંબરો લોટરીની પદ્ધતિથી ખેંચાવી, અમુક નંબરવાળા બીલનો માલ લેનારને તે ઇનામો આપવામાં આવે છે !! ક્યારેક વળી પહેલેથીજ અમુક નંબરોવાળાં બીલોનો માલ લેનારને ઇનામ આપવાં એ સંકેત કરી રાખવામાં આવ્યો હોય છે અને તેના ઇનામની રકમો કે ચીજો પહેલેથી બહાર પાડવામાં આવે છે અને ક્યારેક તે નંબરો વગેરે સીધા કરી ખેંકમાં રાખવામાં આવે છે !! આમ અનેક પ્રકારે માલનો અહોજો ઉઠાવ કરાવવા માટે કંપનીઓ દિન ઉઝે નવી નવી યુક્તિઓ અમલમાં મૂકતી જાય છે. વળી વાર્ષિક વેચાણનું સમાધ દે માસનું નિમિત્ત બનું કરી તે મુદત દરમ્યાન માલ લેનારને અમુક ટકા કમીશન કાપી આપવાનું પ્રલોભન પણ આપવામાં આવે છે ! આ બધી તરકાઓનો આશય એકજ છે કે માલનું વેચાણ મોટા પ્રમાણમાં થાય તેમ કરવું. પાશ્ચાત્ય પ્રગ્ન માલનો પ્રચાર કરવાની કળામાં બહુ પ્રવીણ ગણાય છે. આપણા દેશની કંપનીઓએ માલનો પ્રચાર કરવાની કળા તેમની પાસેથી શીખવી જોઈએ. કંપનીઓના મેનેજિંગ એજન્ટોએ પરદેશી કંપનીઓની તેમજ અહીંની મોટી કંપનીઓની હિલચાલ પર નજર રાખી તેમની કામ કરવાની શૈલી તેમજ માલ પ્રચાર કરવાની કળાનું અને નેટલું અનુકરણ કરવું જોઈએ. આને માટે તેમનું પ્રચાર સાહિત્ય મગાવીને જોવું વિચારવું અને પછી તે મુજબ પોતાના માલનું પણ ઘટતા ફેરફાર સાથેનું પ્રચાર સાહિત્ય બિનું કરવું.

પ્રચારકો (canvassers)

બહેરાત ઉપરાંત મોટી કંપનીઓ પોતાના માલનો પ્રચાર કરવા માટે સારા કેન્વાસરો પણ રાખે છે. આ કેન્વાસરો દરેક શહેરમાં વેપારીઓને ત્યાં જઈ જઈને તેમને માલની ઉપયોગિતા, ઉત્તમતા અને તેના પ્રચાર દ્વારા તેમને મળનારું કમીશન વગેરેની સમજણ આપે છે. અને પોતાની વાકપટુતાથી તેમજ દલીલ શૈલીથી તેમને રીઝવી તેમની પાસેથી ઓર્ડર મેળવે છે. કંપનીની એજંસીની શરતો હમેશાં આકર્ષક હોવી જોઈએ. પહેલાં તો માલનાં નાણાં માટે બહુ આગ્રહ રાખવો જોઈએ નહિ. માલ વેચાય તેમ તેમ નાણાં વસુલ કરતા જવું તોજ માલ બજારમાં ચાલતો થઈ શકે. વળી ન વેચાય તેવો માલ બદલી પણ આપવો જોઈએ એટલું જ નહિ પરંતુ ઘાઘ પણ કારણથી અમુક માલનું લેણ ત્રણ વગેરે બગડી ગયું હોય કે જુનું થઈ ગયું હોય તો તેવો માલ પણ બદલી આપવાની ઉદારતા કંપનીએ દર્શાવવી જોઈએ. સારાં નામનાં પાટીઆં; હેન્ડબીલો મેંપલો વગેરે કેન્વાસરો દ્વારા વેપારીને ખૂરાં પાટી તે બહેરા પ્રગ્નમાં છુટ્ટી વેચાવવાં જોઈએ. કેન્વાસરો કંપનીના કમાઉ દીકરા ગણાવા જોઈએ. તેમને ભાડુભર્યું પગાર વગેરેનો લાભ આપવા ઉપરાંત કંપનીઓએ અમુક રકમના ઓર્ડર ઉપર અમુક નામનું પણ કમીશન આપવાનું ધોરણ રાખવું જોઈએ કે જેથી તે હોંશથી ઓર્ડર મેળવતો જાય. કેન્વાસરોએ પણ પ્રમાણિકપણે હમેશાં કંપનીના માલના વેપારીઓને ત્યાં જઈ ગુણગાન ગાવાં જોઈએ અને કંઈ આંધીને કંપનીના માલનો પ્રચાર કરવા મંડી પડવું.

પેટન્ટ બનાવટો.

અમુક વ્યક્તિ અમુક જાતનો ખાસ ઉપયોગી માલ બનાવે છે અને બીજી વ્યક્તિ તેવો માલ ન બનાવી શકે તેથી તે બનાવટનું તે પેટન્ટ લે છે એટલે કે તે માલનું નામ વગેરે સરકારમાં રજીસ્ટર કરાવી તે 'પેટન્ટ' બજારમાં ચાલુ કરે છે. દવાઓ વગેરેમાં શોધખોળ કરનારા કેમીસ્ટો, તેમજ અનુભવી કારીગરો પોતાની બનાવટો સર્વોત્તમ બનાવે છે

અને પોતાનાં આ જ્ઞાન, મહેનત વગેરેનો લાભ બીજાને નક્કીએ ન લઈ જાય તેથી તે માત્ર બનાવવાનું તે પેટન્ટ લઈ ચાલુ કરે છે. સારી કંપનીઓ હંમેશાં પોતાના માલની જાત સુધારવા કુશળ માણસોની ચુંટણી કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેને માટે એક ખાસ પ્રયોગશાળા (Laboratory) પણ કાઢે છે કે જેમાં આધુનિક ઢબનાં સર્વ સારાં સાધનો વસાવી તેને સુસજ્જિત (Well equipped & furnished) રાખે છે. આ પ્રયોગશાળામાં માલની ચાલુ જાત સુધારવા તેમજ તેની ઉપયોગિતા વધારવા અને તે તો તેની પડતર કીંમત ઘટાડવાના વિવિધ પ્રયોગો કરવામાં આવે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ફટલીક નવી બનાવટો પણ બહાર પાડવાની કોશિષ કરવામાં આવે છે. જનતાની રમણીય રૂચિ પોષવા માટે કંપની નવી નવી બનાવટો બહાર પાડી લોકોનું મન રંજન કરી તેમની રૂચિનો માત્ર બજારમાં મૂકેજ નય છે. કંપનીઓના મેનેજીંગ એજન્ટોએ માત્ર આ દેશની તેથી કંપનીઓની બનાવટોજ નહિ પરંતુ પરદેશી કંપનીની નવી બનાવટો કરતાં પણ પોતાની બનાવટો વધારે સારી અને સસ્તી બહાર પડે તેવી મહત્વકાંક્ષા રાખી જોઈએ અને તદનુસાર તેમણે હંમેશા તેવા પ્રયાસ કર્યા કરવાનું ચાલુ રાખવું જોઈએ.

માલીકોનું મહાજન

સંપ, સહકાર અને સંગઠનનો આ જમાનો હોવાથી કંપનીઓએ પણ અંદર અંદર યોજના કરી પોતાનું મંડળ કે મહાજન ઉભું કરવું આવશ્યક છે. કંપનીઓએ પરસ્પર સહકાર અને ભલી લાગણી (Sympathy) સહાનુભૂતિથી વ્યવહાર ચલાવવો જોઈએ તેમાં પણ એકજ જાતની કંપનીઓનાં પેટા મંડળો અને સમગ્ર કંપનીઓનું એક બૃહદ મંડળ હોય તો તેથી કંપનીઓને વધારે લાભ થવાનો સંભવ છે. દવા બનાવનારી ફાર્માસીઓનું એક મંડળ હોય. તેમજ કાપડની મીલોવાળાનું પણ એલાયલું મંડળ હોય તો તે તે તે ધંધાને માટે વિશેષ પોષક છે. દરેક મંડળમાં જે કંપનીઓ સભ્ય હોય

તેમણે પરસ્પર સહકાર કરી પોતાનો માલ ઉત્તરોત્તર સારો કેમ બનાવવાય તેની યોજના પરસ્પર ચર્ચા કરી મિચ્છારવી. વળી અમુક કંપનીને અમુક સ્થાનિક કે બીજો ખાસ લાભ મળ્યો હોય તો તે અમુકજ નતનો માલ બનાવે અને બીજાએ તેવો માલ ન બનાવતાં જુદોજ માલ બનાવવો આવી પણ ગોડવાણ પરસ્પરનાં હિત માટે કરી શકાય છે. વળી ભાવોની અયોગ્ય હરિશ્ચંદ્ર ન થાય તે માટે પણ કંપનીઓએ પોતાના મંડળદ્વારા પાંદ્રાપ્રબંધ કરવો. સરકાર પાસેથી કંઈ ખાસ સગવડ માગવી હોય તો તેઓ મંડળદ્વારા સહકારને સહેલાઈથી સમજાવી શકે છે એ રીતે પણ કંપનીઓને પોતાનું મંડળ ઉપયોગી થઈ શકે છે. વળી સરકારનો અમુક કાયદો કે વહીવટ કંપનીની પ્રગતિમાં વિઘ્નરૂપ જણાતો હોય તો તેને માટે ઘટ્ટનું કરવાનું કામ પણ કંપની કરતાં તેનું મંડળ સારી રીતે કરી શકે છે. મંડળના આવા અનેક ફાયદા છે. વળી કંપનીઓનું મંડળ પોતાનું એક મુખ્યત્ર પણ કાઢી શકે છે અને તેમાં પોતાની કંપનીઓને લાભ થાય તેવી હકીકતો તેમજ તે કંપનીઓને આશ્રય આપનાર જનતાને પણ જે લાભ થતો હોય કે જનતા અમુક લાભ કંપની તરફથી ઉઠાવે એવી અધી બાબતો ચર્ચાવી જોઈએ. માટે મંડળથી કંપનીઓને અનેક રીતે લાભ છે. વળી કંપનીના કામદારો વગેરે તરફથી જેવાજાળી હરકત કે દબાવ થતી હોય તો તે પણ કંપની મંડળ દ્વારા સારી રીતે નીવેડી શકે છે.

મહામંડળ

એજ રીતે પ્રાંતવાર કે અખિલ હિંદના ધોરણે વેપાર ઉદ્યોગોનું એક મહામંડળ પણ ઉભું કરી શકાય છે કે જેમાં ઉપર જણાવેલાં ખાસ ધંધાના નાનાં મંડળોના પ્રતિનિધિઓ દાખલ થઈ શકે અને સૌના મતથી તે મહામંડળ સારાં હિંદના વેપારી આલમનો અવાજ રજૂ કરી શકે. હિંદુસ્તાનની બહારનાં આવાં મંડળોનો ઇતિહાસ જોઈને આપણે ત્યાં આવાં મંડળો ઉભા કરવામાં આવે તો તેથી વેપાર ઉદ્યોગોને સાફ પોષણ મળવાનો સંભવ છે. ત્યાંના મંડળોના મુખ્યત્રો આપણા મંડળોની

સંસ્થામાં મંગાવી ત્યાંની હિલચાલથી પરિચિત રહી, આપણા મંડળના તેના લાભદાયી અંશો દાખલ કરતા જવા એ મહામંડળ તેમજ મોટા મંડળોનો મુખ્ય હેતુ હોવો જોઈએ. તેથીજ આપણે જમાનાની સાથે રાશકશું અને જનતાને પણ છેલ્લી ઢળ પ્રમાણેની સગવડ મળે તેવો માનવી શક્યું.

મજૂર-કામદાર મહાજન.

માલીકાના મહાજન કે મંડળની પેઠે મજૂરોનું તેમજ કામદારો (Workers) નું પણ મંડળ હોવું જોઈએ. કંપનીના સંચાલકો જે કંપની રૂપી શરીરમાં મગજને સ્થાને છે તેમજ મજૂરો તથા કામદારો તેના હાથ પગ રૂપ હૃદયોને સ્થાને છે. કંપની રૂપી શરીરના આરોગ્ય તેમજ સ્ફૂર્તિ માટે મગજનું કાર્ય તેમજ હૃદયોનું કાર્ય એ બન્ને એ સરખાં વ્યવસ્થિતપણે ચાલ્યાં જોઈએ. બન્નેએ એક બીજાને પોષક થઈ જોઈએ. માલીકાએ-મેનેજર એજન્ટોએ ખ્યાલ રાખવો જોઈએ તેઓ મજૂરોનાં પરસેવાથી કમાય છે અને મજૂરો-કામદારોએ ધ્યાન રાખવું જોઈએ કે કંપનીના પ્રતાપે તેમને કામ અને રોટી મળે છે મા બન્નેએ એક બીજાનું હિત થાય તેવુંજ વર્તન ચલાવવું. આને મા મેનેજર એજન્ટોનું તેમજ મજૂરોનું મહાજન કે મંડળ હોવું જોઈએ. માલીકાના મહાજને માલીકાનું હિત કેમ જળવાયા કરે તે જોતા રહે જોઈએ એ આગળ કહી ગયા છીએ. તેજ રીતે મજૂર મહાજન મજૂરોનું હિત જોતા રહેવું જોઈએ. મેનેજર એજન્ટોએ કંપનીના લાભમાંથી અમુક ટકા મજૂરોના હિતમાં વાપરવા જોઈએ. તેમને મા તે રકમમાંથી મજૂરો માટે રહેવાની સરતા ભાડાની ચાલીઓ બાંધ આપવી જોઈએ. મજૂર માટેના ફંડનો વધારો થતો જાય તેમ તેમ માટે સસ્તે ભાવે સાફ અનાજ વગેરે મળે તેવો 'સ્ટોર' પણ ખોલવું જોઈએ. આ બધું મજૂર મહાજન માલીકાના મહાજન પાસે કરાવ શકે છે. મજૂર મહાજને પોતે પણ અમુક ફંડ કાઢી તેમાંથી મજૂરોના આરોગ્ય વગેરે માટે દવાખાના વગેરેની સગવડ ખૂરી પાડવી જોઈએ.

શેઠ-નોકરનો પરસ્પર સંબંધ

શેઠ નોકરનો સંબંધ ખાસ સમજવા જેવા છે. આ શરીરમાં મગજભાષ મદોન્મત થઈ હાથ પગ વગેરે ઇન્દ્રિયોને કહેવાની ધૂષ્ટતા કરે જે “તમે મારા નોકર છો અને તમારે મારા કહ્યા પ્રમાણે મારા હિત માટેજ કામ કર્યા કરવું” તો તે ચાલી શકે તેમ નથી તેમજ ઇન્દ્રિયો મગજની ઊપેક્ષા કરી સ્વચ્છંદ પ્રમાણે વર્તે તો પણ શરીર વ્યવહાર ચાલે નહિ. ખરી રીતે જોતાં કાંઈ કાંઈના ઉપરી નહિ પણ બંને ભાષઓ, મિત્રો અને સ્નેહીઓ જેવાજ છે. જગતનો તાત ખેડુત ખરા તડકામાં ખેડી વગેરે કરી તે રાગ કે જમીનદારને વિદ્યોટી કે વેરે ભરે છે. આથી જમીનદારને તેની મુડીના પ્રમાણમાં લાલ મળે છે. અને ખેડુતને તેની મહેનતના પ્રમાણમાં લાલ મળે છે. ખેતીની પેદાશમાં ઘણે ઠેકાણે જમીનદારને ચોથો ભાગ મળે છે અને ખેડુતને પોણો ભાગ મળે છે. આ ધોરણમાં ક્યાંક વધઘટ જેવું જણાશે પણ સામાન્ય ધોરણ આપુંજ છે. વેપાર ઉદ્યોગમાં ખેતીના જેવું ધોરણ નથી એટલુંજ નહિ પરંતુ વેપાર ઉદ્યોગના લાલમાં મજુરોને પગાર ઉપરાંત બીજો કશો લાલ મળતોજ નથી. ખેતીમાં મૂડીવાળો જમીનદાર ખેડુતને જમીન આપી અળગો રહે છે. તે ખેતી માટે બીજી કંઈ રકમ પણ આપતો નથી કે ખેતીના અંગની બીજી કંઈ કામગીરી પણ કરતો નથી. આથી તેને જે મળે છે તે યોગ્યજ છે. વેપાર ઉદ્યોગમાં મજુરો જે મજુરી કરે છે તેને માટે તેમને તત્કાળ મજુરી મળે છે પણ આખરી લાલમાં કંપનીના સંચાલકોને પગાર વગેરે ઉપરાંત જે લાલ મળે છે તેમાં કંઈ લાલ તેમને મળતો નથી. ખરી રીતે તેમાં તેમને કંઈને કંઈ પણ લાલ જમીનદારની પેઠે પણ મળવો જોઈએ, કેમકે કંપનીના આખરી લાલમાં તેમનો હિસ્સો પણ છે. ખાનગી ભાગીદારીમાં જેમ સક્રિય ભાગીદાર (Working partner) પગાર ઉપરાંત મુડીવાળાની સાથે ભાગ (લગભગ વ્યાજ બાદ અર્ધો) લે છે તેમ અહીં પણ મજુરો કામદારો સક્રિય ભાગીદારો છે એટલો ફેર છે કે મજુરો-કામદારો શેર હોલ્ડરો

હોતા નથી. પરંતુ તેઓ કામ કરનાર તો છેજ. ખીજી તરફ કંપનીના મેનેજિંગ એજન્ટો પણ પોતાના કામ બદલ પગાર તો લેછેજ. પગાર ઉપરાંત તેઓ જે નફામાં ભાગ લેછે તે ભાગમાં ભલે નાનો પણ ભાગ મળુરોને-કામદારોને તેમના કામના પ્રમાણમાં જરૂર જરૂર મળવોજ જોઈએ. એ સત્ય સૌને સ્વીકારવું જ પડશે.

મળુર મહાજનનું કર્તવ્ય.

આમ છે એટલે મળુર મહાજને દલીલથી સમજાવટથી કંપનીના આખરી નફામાં અમુક ભાગ મળુરો તેમજ કામદારોના લાભ માટે મેળવવા મથવું જોઈએ, એટલુંજ નહિ પરંતુ મળુર મહાજને વર્તમાનપત્રોમાં, સામયિકોમાં, જાહેર સભાઓમાં તેમજ પોતાનું મુખપત્ર વગેરે હોય તો તેમાં આ વાતની ચર્ચા કરી, ઉદાપોહ જગાડી, લોકમત ડુંગવી અને માલીકોના મહાજનને મળીને તેમણે થોડો ઘણો લાભ મેળવવાની પોતાની મહત્વાકાંક્ષા એન કેન પ્રકારેણુ સિધ્ધ કરવી જોઈએ. તટસ્થ મહાજન કે મહામંડળ અથવા દેશનેતા કે સરકાર સુધી પણ પોતાનો અવાજ પહોંચાડી મળુર મહાજને આ સત્ય માલીક મહાજન પાસે સ્વીકારાવવાનો ભગીરથ પ્રયાસ કરવો જોઈએ. માલિક મહાજન પણ વીસની સદીમાં જીવતું હોવાથી મળુર મહાજનની આ ન્યાયી માગણીને સત્કારવામાં તેમજ સ્વીકારવામાંજ ઉદાપણુ સમજશે. માલીકા-કંપનીના મેનેજિંગ એજન્ટો મળુરોને-કામદારોને પોતાના ન્હાના ભાઇ જેવા કે પુત્ર જેવા સમજતા થાય અને પોતાના હિત સાથે તેમનું હિત સાધતા જાય એ સુવર્ણ સમય હવે નજીક આવતો જાય છે. અને તેને વધારે જલદી નજીક લાવવા માટે મળુરમહાજને પ્રયત્ન પુરૂષાર્થ કરવો જોઈએ.

પગાર, પ્રોવિડન્ટ ફન્ડ, બોનસ રતા વગેરેનો પ્રશ્ન.

કામદારો તેમજ મળુરોના પગારનું ધોરણ તેમની લાયકાત વગેરે ઉપર ઠરાવવું જોઈએ અને તેમાં કંપનીની પ્રગતિ સાથે અનુકુળ હોય તેવું તેમના પગારના વધારાનું ધોરણ પણ મુકકર થવું જોઈએ.

દર ત્રણ ચાર વર્ષે તેમને અમુક વધારો મળ્યા કરે તેવું સરકારી નોકરોના હપ્તું પ્રમાણ રાખવું જોઈએ. વળી અસાધારણ સંયોગોમાં કામ આવે તે માટે પ્રોવીડન્ટ ફન્ડનો નિયમ પણ બધા મજુરો તથા કામદારોને લાગુ પાડી તેમને તે લાભ આપવો જોઈએ. આ ઉપરાંત વર્ષ આખરે યોનસ વગેરે આપી શકાય તેમ હોય તો તેમાં પણ સૌને ન્યાય મળે તેવું યોનસ આપવું યોગ્ય ગણાશે.

વળી મજુરો તથા કામદારોને વર્ષમાં અમુક હકની રજાની (Privilege) તથા આકસ્મિક (Casual) રજા મળે તેવી પણ જોડવણ હોવી જોઈએ. હકની રજા ન ભોગવનારને તે રજાનો પગાર મજુરે મળવો જોઈએ, એટલે કે બારે મહિના કામ કરનારને તેર મહિનાનો-એક માસનો વધારે-પગાર મળવો જોઈએ.

નફાનો લાભ.

કંપનીને જે આખરી નફો થાય તેમાં જે કામદારોને ભાગ આપવાનો હરે તે રકમ એલાયદી રાખતી જવી અને મજુર મહાજનની સંમતિથી તેનો ઉપયોગ મજુરો વગેરેના હિતમાં તે કરતા જવો. મજુરો સારા પ્રમાણમાં કાર્ય કરતા રહે તેને માટે તેઓ હમેશાં નિરોગી અને શ્રુતિમાન રહે તે ખાસ જરૂરનું છે. સારા હવા ઉગ્નસવાળાં મકાનો આરોગ્યમાં સારો ફાળો આપે છે તેથી કંપનીએ મજુરોના આ લાભમાંથી મજુરો માટેની ચાલીઓ બાંધવાનો પ્રબંધ કરવો જોઈએ. અને તો મજુર મહાજન પાસેથી પણ અમુક શરતે સહાય મેળવી મજુરો માટે સારી હવા ઉગ્નસવાળી ચાલીઓ બંધાય તેવી યોજના કરવી. આમાં મજુરો પાસેથી વાજબી સસ્તું ભાડું લેવાનો સમાવેશ થઈ શકે છે. અને તેની આવકમાંથી ચાલી નિભાવવામાં તેમજ મ્યુ. ટેક્ષ વગેરે ભરવામાં અને બાકી રહે તેમાંથી મજુર હિતનાં કાર્ય કરવામાં તેનો ઉપયોગ કરવો. આ ઉપરાંત તે નફામાંથી મજુર બાળકો માટેની નિશાળ, મજુરો માટેની રાત્રીશાળા, તેમને માટે દવાખાનું વગેરે અનેક કાર્ય

થઈ શકે છે. કંપનીના સંચાલકો-મેનેજિંગ એજન્ટો કંપનીના લાભમાંથી જે ધર્માદાનો ભાગ કાઢતા હોય તેનો પણ આવા પરોપકારી કાર્યમાં ઉપયોગ કરી શકે છે. ટુંકમાં મજૂર મહાજને તેમજ માલીક મહાજને બન્નેએ મળીને-મજૂરો-કામદારોની શારીરિક, માનસિક અને અધ્યાત્મિક ઉન્નતિ થાય તેવાં દરેક કાર્ય ક્રમે ક્રમે કરતાં જવું એજ તેમનાં મહા-જનોનો મુખ્ય હેતુ છે.

ધંધાનો વિકાસ.

આવાં માનવ હિતનાં કાર્ય કરનારી કંપનીને પ્રભુ લાભ આપ્યા વિના કેમ રહે? આવી કંપનીને ઉત્તરોત્તર વધારે ને વધારે લાભ મળતોજ જાય છે અને તેથી તેના મેનેજિંગ એજન્ટો તે ધંધાને ઉત્તરોત્તર વિસ્તારતા જાય છે. શરૂઆતમાં એકલું સુતર કાંતનારી (Spinning) મીલ હોય છે તે પછી (Weaving) કાપડ વણનારી પણ થાય છે. એજ પ્રમાણે લાભ વધતો જાય એટલે સાબુ બનાવનારી કંપની તેલની મીલ પણ કાઢીને ધંધાને વિકસાવે છે. દવા બનાવનારી કાર્મસી અનેક જાતની દેશી પરદેશી (Ayurvedic Allopathic Homeopathic) વગેરે દવાઓ બનાવતાં લાભ વધવાની સાથે તેને આવશ્યક એવી ગ્લાસ ફેક્ટરી-શીશીઓ બનાવનારી-કંપની પણ કાઢી શકે અથવા લેબલો પ્રાઇન્ટરીસ્ટ હેન્ડબીલો વગેરે છાપવા માટે છાપખાનું (Printing Press) પણ કાઢી શકે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કાચા માલ માટે, વનસ્પતિ ખૂરી પાડે તેવા પ્રદેશ આશુ ગિરનાર વગેરે પાસેનો પ્રદેશ પણ અમુક શરતે તે મેળવી શકે છે. તેજ દવામાં બોધતાં ગંધીઆણા વગેરેનો વેપાર પણ ખેડી શકે છે. આમ ધંધામાં લાભ થતાં તે તે ધંધાઓ અનેક રીતે વિકસાવવાનું વિશાળ ક્ષેત્ર દરેક ધંધા સમક્ષ પડેલું છે. અને તદનુસાર દરેક ધંધો વિકસાવતા જવો એજ કુશળ મેનેજિંગ એજન્ટનું કર્તવ્ય છે.

શેરહોલ્ડરોનું હિત.

મેનેજિંગ એજન્ટોએ પોતાનું, મજૂરો કામદારોનું, તેમજ કંપ-

નીનું હિત જોવા સાથે શેર હોલ્ડરોનું પણ હિત જોતા રહેવું જોઈએ. અને ત્યાં સુધી શેર હોલ્ડરોને જે કંપનીના કામકાજમાં કામદાર વગેરે રૂપે રોકી શકાય તે વધારે સારું છે. નવી કંપનીની જે બનાવટો થતી હોય તે તે બનાવટો શેર હોલ્ડરોને અમુક કમીશનથી આપવામાં આવે તે તેમાં કંઈ અજુગતુ નહિ કહેવાય. શેર હોલ્ડરોએ કંપનીના કાર્યમાં રસ લેતા થઈ પોતે કંપનીને ઉપયોગી થઈ શકે તેમ હોય તે તેમ કરવું જોઈએ. શેર હોલ્ડરોનું પણ મંડળ હોય તે તે ધ્યાનમાં રાખવું છે. બદલે તે હોલ્ડરો જોઈએ એજ તેમના હિતમાં છે. શેર હોલ્ડરોએ કંપનીના વાર્ષિક અહેવાલનું અને સરવૈયાનું (Annual Report & Balance Sheet) અભ્યાસપૂર્વક મનન કરવું જોઈએ પછી તેમણે પરસ્પર મળી કંપનીના હિતમાં જે કંઈ કહેવું કરવું જોઈએ તે વાર્ષિક સભામાં કહેવું. બનતા સુધી વિવાદની ખાતર નહિ પરંતુ કંપનીના હિત તરફ લક્ષ રાખી કંપનીને હિતકારી સુચનો (Constructive Suggestions) કરવા. આ પ્રકારે એક બીજાને અનુકૂળ રહી પરસ્પર સંપ સહકાર કેળવી કંપનીનો વહીવટ ચલાવવાથી કંપનીને અને પરિણામે શેરહોલ્ડરોને—ભાગીદારોને સારો લાભ થાય છે અને કંપનીની પતિષ્ઠા પણ ઉત્તરોત્તર વધતી જાય છે અને તેનું કાર્યક્ષેત્ર પણ વિકાસ પામતું જાય છે.

મદદગારોના તરફેણ

કંપનીના સંચાલકો પોતાના ભાગીદારો (Shareholders) તેમજ મજૂરો કામદારોને વિશ્વાસમાં લઈ કામ કાજ કરે તે કંપનીને સારો લાભ થયા કરે. આપણો દેશ વિશ્વાસી છે તે વિશ્વાસનો સદુપયોગ કરવો એજ સંચાલકો-મેનેજીંગ એજન્ટને જોવાનું છે. લોટો પોતાનું નાણું વ્યાજ (Dividend) ની આશાએ આપી શેરો લે છે. શરૂઆતના વખતમાં ખર્ચ વધારે હોય અને આવકની શરૂઆતજ થતી હોય અને તે પણ થોડીજ હોય ત્યારે ભાગીદારો જે ધીરજ રાખી શકે છે તે તેમને માટે શોભારૂપ છે. મજૂરો પણ શરૂઆતમાં જે મજૂરી પગાર આપવામાં

આવે છે તેમાંજ સંતોષ માની લે તેવા હોય છે. આમ કંપનીના દુઃખમાં કસોટી કાળમાં ભાગીદારો તેમજ મજૂરો વગેરે હમદર્દી રાખી ગમે તેમ કરી નભાવી લે છે. તો પછી કંપનીના સારા ઉજળા નફાવાળા વખતમાં સંચાલકોએ-મેનેજિંગ એજન્ટોએ-તેમને કેમ ભૂલવા જોઈએ ? બદક તેમને ખવરાવીને પછી પોતે ખાય એજ ખાનદાન મેનેજિંગ એજન્ટોનું લક્ષણ છે. શ્રુતિમાં જે સહનાવક્તુ અર્થાત “અમારું સાથેજ રક્ષણ કરો” એનો અર્થ એજ છે કે માલિકા અને મજૂરોએ સુખ દુઃખમાં હમેશાં સાથેજ રહેવું જોઈએ એટલે મરવું તો પણ સાથે અને તરવું પણ સાથેજ; એ ખાસ કરીને મેનેજિંગ એજન્ટોએ યાદ રાખવા જેવું છે. ટુંકમાં કંપનીના સુખી કાળમાં મજૂરોને તેમજ ભાગીદારોને સંભારી તેમને પણ યોગ્ય લાભ આપી મેનેજિંગ એજન્ટોએ પોતાનો લાભ ઉઠાવવો, એનું નામ ગીતાજીની પરિભાષામાં ‘યજ્ઞ’ કહેવાય. મુડીદારોએ શેરો લઈ મેનેજિંગ એજન્ટને ધંધો ચલાવવામાં પ્રોત્સાહન આપવું અને મજૂરોએ ખરા જીગરથી કામ કરી મેનેજિંગ એજન્ટને કરકસરથી સારો માલ બનાવી આપવો અને મેનેજિંગ એજન્ટોએ માલના વેચાણથી થતા લાભમાં પોતાનો લાભ સાચવીને ભાગીદારો તથા મજૂરોને પણ તેમાંથી ભાગ મળે તેવું કરવું જોઈએ. આમ થાય તોજ લક્ષ્મીની યોગ્ય વહેંચણીદ્વારા સૌનું હિત સંધાતું જાય અને સૌને કામ પ્રમાણે લાભ મળવાથી સૌને તે લાભ સુખદાયી નીવડે છે. અને એથી ઉલ્ટું લાભના કારણસર ત્રણ અગોમાંથી એક એના ભોગે ત્રીજું અંગ બધું હજમ કરી જાય તો તેને તે લાભ કદી પચતોજ નથી. ખીજા શબ્દોમાં સ્પષ્ટપણે કહીએ તો એકલા મેનેજિંગ એજન્ટોજ બધો લાભ જમી જાય અને ભાગીદારોને થોડું નામ પૂરતું આપે અને મજૂરોને ‘અંગુઠો દેખાડે’ તો તેવો લાભ તેમને પચતો નથી. ખરું જોતાં એકલું આરોગવામાં આનંદજ નથી. તેથી તો શ્રુતિ કહે છે કે “સહનૌમુનક્તુ” “ચાલો આપણે ભેળા ભોજન કરીએ” ભોગ ભોગવીએ. આ હિસાબે પણ ખવરાવીને ખાવા-

માંજ સાચો આનંદ છે. મેનેજીંગ એજન્ટોએ આ ઉપરથી “ખવરાવીને ખાવામાંજ આનંદ છે” એટલે કે હમેશાં શેર હોલ્ડરો તથા મજૂરોને પણ વધુ એછો લાભ આપીનેજ પોતે લાભ લેવો તેમાં તેમનું હિત છે એ વાત ગોખી રાખવા જેવી છે. વ્યક્તિએ ધરમાં પણ આવો નિયમ પાળવો જોઈએ અને મોટાએ સમાજમાં તથા મેનેજીંગ એજન્ટોએ પોતાની કંપનીના વહીવટમાં આ નિયમ બરાબર પાળવો જોઈએ.

કામથી ‘નામ’ કમાવું

આ દુનિયામાં અનેક પ્રાણીઓ અવતરે છે અને મરે છે પણ તેથી કંઈ તેમનાં જન્મ કે જીવન સાર્થક થતાં નથી. દુનિયામાં જન્મ્યો તેજ ગણાય કે જે કંઈ કામ કરી જાય. માટે નાના મોટા સૌએ કંઈ ને કંઈ ઉપયોગી કામ કરીને નામ કમાવી લેવું જોઈએ. જ્યારે સમાન શીલ વ્યસનવાળા રનેહીઓ એકત્ર મળી કાંઈ કંપની ઉભી કરે ત્યારે તેમણે મરણીઓ નિર્ધાર કરવો જોઈએ કે “અપણે તન, મન, ધનથી મંડી જરૂર સારું કામ કરીને નામ અમર કરશું.” એવો નિર્ધાર કરનારા માટે શ્રુતિ કહે છે કે સહ વીર્યં કરવાવૈ “ચાલો આપણે ભેળા મળી પુરૂષાર્થ કરીએ.” પાંચ પચાશ કે પાંચસો માણસો એક નિશ્ચયથી કામ કરવા લાગે ત્યારે તે કામ સૌના અમૂક આત્મબળથી સિદ્ધ થાયજ. અને ‘પંચ ત્યાં પરમેશ્વર’ આ ન્યાયે પાંચ પચાશ જણા જ્યાં એકે સંકલ્પ કરે ત્યાં તે સિદ્ધ થયો જ સમજવો. માત્ર એટલુંજ કે તેમણે તે કામમાં પોતાનો આત્મા નીચોવી નાખવો જોઈએ. તેમણે તે કામ હોંશથી કરવું જોઈએ. તેમાં તેમણે સૌએ તન્મય થઈ જાણે તે ધંધાજ પોતાનો ઇષ્ટદેવ હોય તેમ ભક્તની પેઠે તે કામ ભક્તિપૂર્વક કરવું; અથવા આશક્તી પેઠે ધંધાને માશુક સમજી તેમાં લયલીન થઈ જવું. પોતાના સમગ્ર પ્રાણ તે કાર્યમાં પરોવી તે કામને પોતાના આત્માના પ્રતિબિંબ સમું બનાવવું જોઈએ. મળુરો કામદારો અને મેનેજીંગ એજન્ટો સૌ કાંઈ તન્મય થઈ પુરૂષાર્થ કરે એટલે તે કામ અવશ્ય સિદ્ધ થાયજ અને લાભદાયી પણ થાય એમાં કંઈ પણ શંકા નથી.

જ્ઞાન-શક્તિનો સદુપયોગ

સૌને લગવાને કંઈને કંઈ શક્તિ તો આપીજ છે. તે ઇશ્વરદત્ત શક્તિ આપણે શુભ કાર્યમાં વાપરીએ તોજ તે શક્તિનું દાન સાર્થક ગણાય. બ્રાહ્મણોએ ભણી લઈ તે જ્ઞાન ખીજ અનેકને આપવામાંજ તેમના જ્ઞાનની સાકૃત્યતા છે એમ સમજવું જોઈએ. એક ક્ષત્રિય વીર શસ્ત્રાસ્ત્રની વિદ્યા ભણી બહાર પડે. પછી તેણે સ્વદેશની રક્ષા માટે કુર્યાન થઈ જાય તેવા ક્ષત્રિયો-વીરો-કૃણવવામાં પોતાનું જીવન સાર્થક ગણવું જોઈએ. ડોઈ ધંધાના ખાસ જ્ઞાનવાળાએ તે ધંધા ખીલાવી લોકોને તે ધંધાનું જ્ઞાન મળે અને લોકો તેથી સુખી થાય ત્યારેજ તેનું જ્ઞાન સાર્થક થયું ગણાય. તેથી જ લગવતી શ્રુતિ કહે છે કે તેજસ્વિના વધીતમસ્તુ અર્થાત્ અમારું હાથુતર જ્ઞાન તેજસ્વી-પારકાનું અજ્ઞાનરૂપી અધાર્ કાપનારૂં-થજે. પૈસા હોય પણ જે ખરે વખતે વાપર્યામાં કામ ન આવે તો તે શા કામનો ? તેમ જ્ઞાન હોય ને જે તેનો લાભ પોતાને કે પોતાનાને ન મળે તો તે જ્ઞાન હોય કે નહોય તે બધું સરખુંજ છે. માટે આપણી પાસે જે જ્ઞાન હોય શક્તિ કે સાધન હોય તેનો સદુપયોગ કરવો જોઈએ. પડ્યાં પડ્યાં તો તરવારે કટાઈ જાય અને સંચાકામ (Machinery) પણ કટાઈ જાય. માટે કંપનીના મેનેજીંગ એજન્ટોએ સંચાકામ કટાઈ ન જાય તેની કાળજી રાખવી જોઈએ, એટલે કે કંપનીના સર્વ અંગોને સતત કાર્યપરાયણ રાખવાં અને પોતે પણ હંમેશાં કાર્યપરાયણ જાગૃત રહેવું તેમાંજ કંપનીનું હિત છે.

દ્રેષ તો ક્યારેય ન કરવો

પોતાના કામમાં મશગુલ રહેનાર માણસો કદી ડોહની ધર્પા કે અદેખાઈ કરતાજ નથી બદકે તેને તેમ કરવાની પુરસદ્દજ હોતી નથી. નવરા માણસોજ એક ખીજની ધર્પા અદેખાઈ અને કુથલી કર્યા કરે છે માટે હંમેશાં સ્વધર્મમાં પોતાના કામકાજ રચ્યો પચ્યો રહેનારજ સદ્ધિ મેળવે છે સ્વકર્મણ્યભિરતઃ સંમિથિ લભતે નરઃ ॥ એ ગીતા

વાક્ય સર્વાંશે સત્ય છે. “આપ આપકી સમાલિયો” એ લોક કથન રૂપાંતરે “તું” તારી નીવેડ”નુંજ પ્રતિપાદન કરે છે. આમ જો માણસો પોતા-પોતાનાજ કાર્યમાંજ લક્ષ પડેવે તો તેમને નવરા રહેવાનો અને નવરા રહીને પારકી નિંદા કરવાનો પ્રસંગ આવે નહિ. સુખી થવા ઇચ્છનારે કદી એક બીજાનો દોષ કે ઇર્ષ્યા અદેખાઈ ન કરવાં. બહેમ ઇર્ષ્યા અદેખાઈ એ ઝેર જેવાં છે તેમાંથી મૃત્યુજ થાય માટેજ શ્રુતિ ભગવતી આપણને પ્રાર્થવાનું કહે છે કે “મા વિદ્વિષાવૈ” અર્થાત “અમે એક બીજાનો દ્વેષ કદી ન કરીએ” આ ઉપદેશમાં બહુ રહસ્ય રહેલું છે તેથી સુખેચ્છુએ હંમેશાં પ્રભુની પ્રાર્થના કરવી જે અમે એક બીજાનો કદી દ્વેષ નજ કરીએ. નોકરોએ, મજૂરોએ શેઠીઆઓનો દ્વેષ કદી પણ ન કરવો જે “જુઓ આપણા પરસેવાથી તેઓ અમન અમન કરે છે.” ભગવાન સૌને કર્માનુસાર બદલો આપે છે અને લાયકાત પ્રમાણે કામ આપે છે તેથી સંતોષ માની સૌએ પોતાના કાર્યમાં રચ્યા પચ્યા રહેવું પણ દામનો દ્વેષ કદી ન કરવો.

આગળ સામાન્ય વેપારીમાં વ્યક્તિગત જે ગુણોની આવશ્યકતા છે તેની ચર્ચા કરી ગયા છીએ તે ગુણો કંપનીના મેનેજિંગ એજન્ટને પણ તેટલાજ ઉપયોગી હોવાથી તેમણે તે અપનાવવા જોઈએ તેમજ કંપનીના ઘડીવટમાં તથા તેના સફળ સંચાલનમાં જે ગુણો આવશ્યક છે તેનું પણ નિરૂપણ અહીં કરવામાં આવ્યું છે, તે ગુણો મેનેજિંગ એજન્ટ-કંપનીના સંચાલકો પોતાના જીવનમાં ઉતારે અને કંપનીનો કારોબાર સફળતાપૂર્વક ચલાવે એજ આ વિવેચનનો પ્રધાન હેતુ છે.

લડાઈ વગેરે પ્રસંગમાં જ્યારે નાણાંની છૂટ હોય, લોકો પોતાનું નાણું સારા ધંધામાં રોકવા આગળ આવતા હોય ત્યારે કુશળ માણસોએ તે તકનો લાભ લઈ તે વખતે સારા ધંધા ઉભા કરી દેવા જોઈએ. અને જે ધંધા ચાલતા હોય તેને વિકસાવવા જોઈએ. જેમ હાલ નાણાંની

છૂટ છે તેમ લડાઇ પછી કે અણુધાર્યા સંયોગો ઉપસ્થિત થતાં નાણાંની ભીડ પણ આવે એ સ્વાભાવિક છે, માટે દીર્ઘદષ્ટિવાળા વેપારીઓએ તેમજ કંપનીના સંચાલકોએ નાણાભીડના સમયની પણ જોગવાઈ કરી રાખવી જોઈએ. આવા નાણાભીડના-ઓટના પ્રસંગો તેમજ નાણાની છૂટના-ભરતીના પ્રસંગો કેમ અને ક્યારે આવે છે તે એક સ્વતંત્ર વિષય હોવાથી તેને ખાનગ્ર પ્રકરણમાં ચર્ચશું.



પ્રકરણ ૧૧ મું

નાણાની ભરતી ઓટ



નગદ નાણું

સોનું તથા ચાંદી એ બન્ને ધાતુ દુનિયામાં સર્વત્ર કીમતી ધાતુ ગણાય છે. તેથી રાજ્ય શું કે પ્રજા શું નાના મોટા સૌ પોતપોતાની શક્તિ પ્રમાણે સોનું ચાંદી સંઘરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ તેના દર-દાગીના રૂપે પણ તે કીમતી ધાતુને બને તેટલા પ્રમાણમાં સાચવવામાં આવે છે. સાચી વસ્તુમાં સમયનો બાધ નડતો નથી એટલે રાજ્ય બદલે થાય કે ગમે તે થાય પણ સોના ચાંદીની કીમતમાં ઝાઝો ફેર પડતો નથી. તેથી લોકો તેને આપતકાળની મુડી સમજી પ્રયત્ન પૂર્વક સાચવી રાખે છે. રાજ્ય પણ સોનું ચાંદી સંઘરે છે અને તેના સિકકા પાડી લોકોમાં પ્રચલિત કરે છે. સ્વાધીન દેશ પોતાના ગૌરવ પ્રમાણે સોનાનાણું પણ ચલણમાં રાખે છે. આમ છે એટલે આમ વર્ગ કે જે બહુધા અજ્ઞાન હોય છે તે સોનું ચાંદી અથવા તેના સિકકા એજ કીમતી અને કામના સમજી તેનો સંઘરો કરે છે. પરદેશી રાજ્ય આવતાં જ્યારે કાગળની નોટોનું ચલણ થવા લાગ્યું ત્યારે ગામડાના લોકો કાગળનું

નાણું હાથ ઝાલતાં સ્વભાવિક રીતેજ અચકાતા હતા તેથી તેમને સંતોષવા તેમનો માલ ખરીદનારા વેપારીને ઘણીવાર રોકડા રૂપિયા લઈ જવા પડતા હતા અને તેઓ રોકડે રૂપિયેજ વેપારીને માલ વેચતા હતા. એટલે ગામડીઆને મન નાંદનંદન 'નગદ નાણું' જ સાચું નાણું છે એ સમજ ધણો કાળ પ્રવર્તી રહી હતી. પછી જ્યારે અંગ્રેજ રાજ્યનો ન્યાય, વ્યવસ્થા અને શાંતિ વગેરેનો પ્રતાપ પ્રવર્તતો ગયો તેમ તેમ સમજ બદલતી ગઈ તથા શહેરમાં જનાર આવનાર વર્ગ નોટોનો વ્યવહાર કરવા લાગ્યો. ખીજી તરફ શહેરના કેળવાયલા લોકો અને ખાસ કરીને અંગ્રેજ રાજ્યની ટાપ્ટીપમાં મોઢ પામનારા લોકો તો રોકડા નાણાનો ભાર ઉપાડવા કરતાં જનર પાંચસોની નોટોજ વધારે અનુકૂળ સમજી તેનોજ આદર સવિશેષ કરવા લાગ્યા. પછી તો જેમ જેમ અંગ્રેજ રાજ્યની જડ મજબુત થતી ગઈ તેમ તેમ નોટોનું ચલણ લોકપ્રિય થતું ગયું. રાજ્યમાં આમ નોટોનું ચલણ ચાલવા લાગે ત્યારે સાડે રાજ્ય તે ચલણની સામે તેટલું સોનું ચાંદી ખખનામાં રાખે છે. પણ અંગ્રેજોએ ભારતવર્ષને પોતાનું ઘર ન બનાવવાથી તેમની નજર તો હંમેશાં હિંદને ભોગે ધંગ્યાંડનેજ સમૃદ્ધ કરવાની હતી તેથી તેમણે પોતાના દેશમાં સોનું ચાંદી વિશેષ સંઘરવા માંડ્યું તે એટલે સુધી કે દુનિયાનું નાણું બજાર ધંગ્યાંડની મોરલીએ નાચવા માંડ્યું. મહાસાગરની મહારાણી ખ્રિટાનિયા આમ ધીરે ધીરે સાગર તનયા લક્ષ્મીની પણ 'મા' થઈ પડી. હિંદુ પી જવાંહિર ખ્રિટાનિયાના મુગટમાં જડવાથી તે જગતનું સર્વશેષ મહારાજ્ય થઈ પડ્યું અને તે જહોજલાલીના શિખરે પહોંચી ગયું. પરંતુ તેણે જ્યારે હિંદના હિતની ઉપેક્ષા કરવા માંડી એટલુંજ નહિ પરંતુ કેટલીકવાર હિંદના હિતના ભોગે પણ પોતાનો સ્વાર્થ સાધવા માંડ્યો ત્યારે તેને માટે તેને ખમવા પડવાનો સમય આવવા લાગ્યો. ભારતવાસીઓનું અજ્ઞાન, પ્રજામાં કુસંપ, અને શાસકોની ભાગલા પાડી શાસન કરવાની (Divide & rule) ચાણાક્ય નીતિ આવા અનેક કારણોથી ભારતવર્ષ કંગાળ થતું ગયું અને તેના ઉદ્ધોગો પણ મરી પરવારવા

લાગ્યા!! છેવટે ચલણુને પુગાવો થવા પણુ લાગ્યો!! જે રાજ્ય ચાલુ રહે ત્યાં સુધી તેમા કાગળને ચલણુને પણુ આંચ નજ આવે; પણુ સરકારે નોટો બહાર પાડવાનું ચાલુ રાખવાની સાથે તેની સામે કીંમતી ધાતુની બેદતી પુરાંત રાખવાનું ડહાપણુ ન રાખવામાં ભૂલ કરી છે, તે એકંદરે દેશને નુકસાનકર્તા છે.

દેશની હૃદયહાયક દરિદ્રતા.

“ રાજા કાલસ્ય કારણમ્ ” અર્થાત સારા નરસા કાળનું કારણુ રાજ છે. એ સત્ય સનાતન છે. રાજ્યજ પાલક પોષક મટી પ્રગ્નનો ભક્ષક અને પછી પ્રગ્નના શા હાલ થાય? પારકાં છોકરાં પર કાંઈ માતાજીને હેત છૂટયું કે કાંઈ માને ‘પાનો’ ચડ્યો એ ક્યાંય સાંભળ્યું નથી તેથી પરદેશી શાસકો પાસેથી એવા માતૃપ્રેમ કે પિતૃપ્રેમની આશા રાખવી વ્યર્થ છે. આપણે ગુલામ હોઈએ કે દરિદ્ર હોઈએ તેમાં પારકાનો વાંક કાઢ્યે કાંઈ દહાડો વળે તેમ નથી. એ તો જ્યારે આપણે આપણાજ દોષ તપાસી તે કાઢવા માંડ્યું અને જ્યારે આપણે ગુલામી તથા દરિદ્રતાનું દુઃખ સમજતા થયું ત્યારેજ દિ’ વળવાની આશા રાખવી. દેશમાં ભયંકર દરિદ્રતા વર્તે છે. વર્ષાદનો કાંઈ મેળ રહ્યો નથી. દર એ ત્રણ વર્ષે કરાળ દુકાળ ભારતવાસીને ભયભીત કર્યા કરે છે. પુરં એ ટંક કે ઘણાને એક ટંક પણુ ખાવાનું મળતું નથી. વસ્ત્રની તો વાત જ શી કરવી? લાજ હાંકવા પૂરતું કપડું પણુ કેટલીક બહેનોને નથી હોતું!! આ કાંઈ ઓછો ગળખ છે! તાંબા પીતળનાં વાસણુ તો ક્યાંથીજ હોય! રહેવાનાં ઝુંપડાં પણુ ગાર માટીનાં કે સુકાં તાડપત્રનાં! ભારતવાસીઓની દરિદ્રતાની પરિસીમા આવી રહી છે! હવે તો આપણે અજ્ઞાન ખંજેરી બેઠા થવાનો સમય આવ્યો છે. પ્રભુને પ્રાર્થી કંઈક પુરુષાર્થ કરવો કે નેથી ભારત વર્ષનું કંઈક ભલું થાય તેથીજ તો શ્રુતિ ડિંડિમ વગાડી કહે છે કે “ ઉત્તિષ્ઠત! જાગ્રત! પ્રાપ્યવરાન્નિબોધત ” અર્થાત ‘ઉઠો (સુતા છો શું?’ આપણા આર્થ વડીલો ઠપકો આપતાં રહે છે.) પ્રભુને પ્રાર્થી તેની કૃપા મેળવી બેઠા થાઓ!” સુતેલાનું નસીબ સુતુંજ રહે છે

એ સુભાષિત સર્વાંશે સત્ય છે. ભારતવાસીઓ અજ્ઞાન નિદ્રામાં ખુબ ઘોર્યા છે એટલેજ તો આ દયામણી દશા આવી છે. એટલે હવે આપણે સંપ સહકાર સાંધી કેડ બાંધી કાંઈ કરવા મંડી પડવું જોઈએ. દેશમાં નવા નવા ઉદ્યોગો ઉભા કરવા જોઈએ અને સ્વદેશાભિમાન રાખી દેશમાંજ બનેલો માલ વાપરવો અને પરદેશી ચીજોને હરામ ગણી તેનો ત્યાગ કરવો જોઈએ.

પરંતુ સ્વદેશીને સર્વવ્યાપક બનાવવા માટે આપણે આપણને જોઈતી બધી ચીજો અહીંજ બનાવવા માંડવી જોઈએ. પ્રભુ કૃપાથી લડાઈના વખતમાં જ્યારે બહારનો માલ દેશાવરથી પરદેશી માલ આવતો. બંધ પડવા લાગ્યો છે ત્યારે સ્વદેશી ચાલુ ઉદ્યોગોને પગભર થવાની અને નવા ઉદ્યોગોને ઉભા કરવાની જે આ સુવર્ણ તક દૈવે આપી છે. તેનો આપણે સારો લાભ લઈ લેવો જોઈએ. નાણું પણ પ્રભુ કૃપાથી ઠીક છુટું થયું છે: આથી સારા ઉદ્યોગો ઉભા કરવામાંજ આપણું કાયમી હિત રહેલું છે. છતાં નાણાની આ ભરતી કદી કાયમ રહેતી નથી એ વાત પણ ભૂલવા જેવી નથી. સારો સારી કંપનીઓએ આવનારી ઓટ તરફ લક્ષ રાખી તેની પણ જોગવાઈ કરી રાખવી જોઈએ. નાણાંની છૂટ અને નાણાંની ભીડ એ હમેશાં ભરતી ઓટની પેઠે આવ્યા જ કરે છે. આ વિષય પણ અર્થ શાસ્ત્રીઓને સમજવા જેવો છે.

વ્યક્તિગત નાણાંભીડ.

આ સંસારમાં સૌને સુખ દુઃખ આપ્યાંજ કરે છે કેમકે આ મનુષ્ય દેહ જ્યારે પાપ પુન્ય સરખા પ્રમાણમાં થાય છે (એટલે કે પચાશ ટકા પાપ અને પચાશ ટકા પુન્ય) ત્યારેજ આ જીવને આવો મનુષ્ય દેહ મળે છે. તેથી સૌને સરખાં સુખ દુઃખ મળ્યાં કરે છે. પ્રભુની કળા એવી છે કે હંમેશાં એક મનુષ્યને મોહ કે અજ્ઞાનને લીધે બીજાનું જીવન પોતા કરતા વધુ સુખી લાસે છે. વળી કર્મના કરોડો પ્રકારો હોવાથી સુખ દુઃખના પ્રકારો પણ અનેક જોવામાં આવે છે.

સુખ અને દુઃખ આમ લગલગ દરેકના જીવનમાં અનિવાર્ય છે એટલેજ ડાહ્યા માણસો સુખમાં છલકાઇ જતા નથી અને દુઃખ સુખ પછી આવવાનું છે એમ તેઓ જાણતા હોવાથી તેને માટેની તૈયારી તેઓ કરી રાખે છે તેથી તેમને દુઃખથી ઝાઝું સહન કરવું પડતું નથી, એટલુંજ નહિ પરંતુ જ્ઞાનીજનો તો દુઃખમાં પણ સુખના જેવાજ પ્રસન્ન અને શાંતચિત્ત રહે છે. આ ઉપરથી માણસને જ્યારે સુખનો સમય આવે એટલે કે કમાણી સારી હોય અને લક્ષ્મીજીની લીલા દહેર હોય ત્યારે કૂલાઇ ન જતાં કરકસર ચાલુ રાખી જેટલી રકમ ખર્ચે તેટલી બચાવવી કેમકે હંમેશાં કમાણીનો પ્રવાહ એક સરખો વેગવાજો રહેતો નથી. એથી ઉદ્દુ' જે લોકા સારી કમાણીના વખતમાં મોજશોખમાં ઉતરી જઇ નાણાં વેડી નાખે છે તેમને જ્યારે કમાણી ઓછી થાય ત્યારે બહુજ દુઃખ સહન કરવું પડે છે. વ્યવહારની આવડત હોય તે માણસ સારા પ્રસંગે દીર્ઘ દ્રષ્ટિ વાપરી નબળા સમય માટે આગળથી તૈયારી કરી રાખે છે; કે જેથી તેને બીડના પ્રસંગે બહુ સહન કરવું પડતું નથી. આનુંજ નામ કર્મની કુશળતા અથવા વ્યવહારની કુશળતા; ગીતાજીની પરિભાષામાં કર્મની આ કુશળતાને 'યોગ' કહ્યો છે યોગઃ કર્મસુ કૌશલમ્ ટુંકમાં માણસને જીંદગીમાં વ્યક્તિગત રીતે વહેલાં મોડાં વરણુ પરણુ, મરણુ, પીમારી, પરદેશ ગમન વગેરે અસાધારણુ પ્રસંગો આવ્યાજ કરે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ કમાણી પણ હંમેશાં એક સરખી નથી રહેતી તેથી તેણે હંમેશાં દીર્ઘદ્રષ્ટિ વાપરી સુખના—સારી કમાણીના—સમયમાં સારી રકમ બચાવી રાખવી કે જેથી તે ઉપર જણાવેલા આસાધારણુ ખર્ચવાળા પ્રસંગે અચત રકમનો ઉપયોગઃકરી તે પ્રસંગમાં ભીંસાયા વગર સહેલાઇથી પાર પાડી શકે. વળી દરેક માણસે નાતવરામાં વિવાહ વગેરેમાં આંધળા થઇને શક્તિ ઉપરાંત તેમજ આવક વગેરેનો વિચાર કર્યા વિના વધારે પડતો ખર્ચ કદી પણ કરવો નહિ. શક્તિ ઉપરાંત ખર્ચ કરનારને પાછળથી પસ્તાવું પડે છે. ક્યારેક ન છુટકે નાદાર પણ થવું

પડે છે ! અને છેવટે આ મહામુલા માનવજીવનનો આપઘાતથી પણ અંત લાવે છે !!

આમ છે એટલે દરેક માણસે હમેશાં આવકની મર્યાદામાં રહીને જ ખર્ચ કરવો. કદી પણ કરજ કરીને પુલણુરી થઈને મોટાં મોટાં ખર્ચો ન કરવાં કે જેથી તેને પારકાં કરજ કરવાનો પ્રસંગ આવે. ઋણકર્તા પિતા શત્રુ અર્થાત કરજ કરનાર પિતાને શાસ્ત્રકાર ‘શત્રુ’ કહે છે તે વાસ્તવિક છે. આથી દરેક વ્યક્તિએ સારા સમયમાં રકમ ખચાવીને વ્યવહાર ઉકેલવો કે જેથી તેને ‘નાણાભીડ’નો પ્રસંગ આવેજ નહિ. આપણા દેશમાં ગેરવાજખી ખર્ચો કરીને વ્યક્તિઓ નાણા ભીડ હાથે કરીને ઉભી કરે છે અને પછી તેઓ પાયમાલ થાય છે. હિંદુસ્થાનમાં દરિદ્રતાનું એક મુખ્ય કારણ “અવિચારી ખર્ચ” છે. માટે ગેરવાજખી ખર્ચો કદી ન કરવાં અને સુખને સમયે દુઃખનો સામનો કરવાની શક્તિ મેળવી લેવી એજ કહેવાનું તાત્પર્ય છે.

ખેડુત વર્ગ વગરની નાણાં ભીડ.

દુઃખનું મુખ્ય કારણ ‘અજ્ઞાન’ છે અને આપણામાં કિસાન ભાઈઓ તેમજ કામદાર ભાઈઓ વધારે પ્રમાણમાં અજ્ઞાન છે આથી તેઓ વધારે દુઃખી જોવામાં આવે છે. જ્યારે ખીજી તરફ જેઓ જ્ઞાની છે તેઓની કમાણી ભલે કિસાન કે કામદાર કરતાં ઘણી ઓછી હોય છતાં તેઓ ‘જ્ઞાન’ના બળે તેમના કરતાં વધારે સુખી હોય છે. મધ્યમ વર્ગની સુખી સ્થિતિનું મુખ્ય કારણ તેમનું ‘જ્ઞાન’ છે. તેમની વ્યવહારની આવડત, વરણુ વરણુ વગેરે પ્રસંગોમાં હદ બહાર ખર્ચ ન કરવાની કાળજી, તથા દીર્ઘદ્રષ્ટિ આ બધાં કારણોથી તેઓ વધારે સુખી હોય છે. ખેડુતોને જ્યારે તેમના પાકનાં નાણાં હાથમાં આવે છે ત્યારે તે ભાનભૂલો બને છે અને હદ બહાર ખર્ચો કરી નાખે છે એટલુંજ નહિ પરંતુ ઘણીવાર બને છે તેમ પાકનાં નાણાં હાથમાં આવતા પહેલાંજ તે નાણાં આવવાની આશા માત્રથી તે ખર્ચો કરવામાં પાછું વળી જતો નથી. આથી “ધરતીનો તાત” એ વેપારી વાણી-

આનો ધીરધાર કરનારાનો ગુલામ બની જાય છે. અને હમેશાં દુઃખી દરિદ્ર અને દયાપાત્ર બની રહે છે. તેની પાસે બીજા પાકને માટે વાવવા માટે 'બી' પણ હોતાં નથી. બળદો વગેરે ભાડે લેવા પડે છે અને શરૂથીજ કરજના બોજનમાં ચગદાઇ જાય છે તે જાંગી સુધી ઉભો થઇ શકતોજ નથી !! આથી ખેડુતોએ હમેશાં સારો પાક આવે ત્યારે પોતાના જીવન માટે જોછામાં જોછાં બે વર્ષ ચાલે એટલો દાણો ફાડીઓમાં ભરી રાખવો. ગાય બળદો સારાં રાખવાં અને તેને માટે ઘાસ પૂળાનો પણ બે વર્ષનો સંઘરો કરવો. બીજા મોસમ માટે વાવવા માટે સારાં બી વીણીને રાખી મૂકવાં. જમીનને સારાં ખાતર પાણીથી સમૃદ્ધ કરવી. કદી પણ અયોગ્ય ખર્ચ હદ બહાર કરવો નહિ અને કરજ તો કદી પણ પ્રાણાંતે પણ ન કરવું એવી ભીષ્મ પ્રતિજ્ઞા લેવી અને છેવટે તેણે પણ પાકના આવકમાંથી દશમો ભાગ ધર્મદા કાઢવો કે જેથી પ્રભુ કૃપાથી તેને પ્રભુ જોઈતો વરસાદ વગેરે આપી સુખી રાખે. લુગડામાં સાદાઇ રાખવી. પોતાને ત્યાંજ કપાસ વાવી તેના રૂમાંથી સુતર બનાવી તેની ખાદી વણાવી તેનાંજ કપડાં પહેરવાનો નિયમ રાખવો. ખેડુતે તો શુદ્ધ ખાદી ધારી—રહેવું. ઉપરાંત તેણે ચા, ગાંજો, હોપ્પા, બીડી, દારૂ વગેરે વ્યસનોમાં પણ ફસાવું નહિ. આ પ્રમાણે જો જીવન ગાળે તો ખેડુતોને કદી પણ નાણાભીડ આવેજ નહિ.

મજૂર વર્ગ.

ઘણા મજૂર ભાઇઓને સારી આવક છતાં પણ તેઓ અજ્ઞાનને લીધે તેમજ શહેરના વૈભવ વિલાસના મોહને લીધે વધારે દુઃખી જણાય છે. ચા, બીડી વગેરે વ્યસન દિનાનો મજૂરભાઇ ભાગ્યે જ શોધ્યો મળશે; એટલુંજ નહિ પરંતુ દારૂ વ્યભિચારમાં ફસાયલા અને પરિણામે પાયમાલ થયેલા મજૂરભાઇઓની સંખ્યા પણ નાની નથી. આથી તેઓ હંમેશાં 'કરજદાર'જ રહે છે. મજૂર મહાજનોએ મજૂરોને આ કુટોવોમાંથી બચાવી લેવા અને પરિણામે તેમનું જીવન સુખી કરવા ઘટનો પ્રચાર કરવો આવશ્યક છે.

વેપારમાં નાણાં બીડ

મોટા શહેરના વેપારીઓને હમેશાં અનાજ, રૂ, તેલ, ઘી, ગોળ, વગેરે કાચો માલ લેવા ગામડામાં જ્યારે તે પાક તૈયાર થાય ત્યારે જવું પડે છે. લગભગ કાર્તિકથી કરી ચૈત્ર સુધી આ ખરીદીની મોસમ કહેવાય છે. તે વખતે વેપારીઓને જ્યાં ત્યાંથી અને વધારે વ્યાજે પણ નાણા મેળવીને આ કાચા માલની ખરીદી કરવી પડે છે. આથી નાણા-રૂપી નદીનું બહેલ કાર્તિકથી ચૈત્ર સુધી શહેરમાંથી શરૂ થઈ ગામડામાં જઈ ફલવાય છે. આથી આ છ માસમાં સ્વભાવિક રીતે નાણાંબીડ રહ્યા કરે છે. કાચા માલની ખરીદીને માટે મોટા શરારો તેમજ ખેન્ડો વગેરે ચાલુ વ્યાજે સારા વેપારીને માલ વગેરે ઉપર નાણાં ધીરે છે. આમ કાચા માલની ખરીદી એ મોટા શહેરોમાં નાણાંબીડનું એક મુખ્ય કારણ છે. વળી આ વેપારીઓ ગામડામાંથી અનાજ રૂ, વગેરે કાચો માલ ખરીદી મુજબ કલકત્તા વગેરે મોટા શહેરોમાં લાવે છે તેથી તેનું નુર તથા અહીં તેને ગોદામોમાં ભરવાનું ભાડું, વિમાખર્ચ અને અહીંથી પાછો તેને યુરોપ અમેરિકા વગેરેના વેપારીઓને તે માલ મોકલવાની જોગવાઈ કરવી, અને તેના નાણાં પાછાં મળે ત્યાં સુધીની વ્યાજ ખાધ સહન કરવી; આ બધો વ્યવહાર ધ્યાનમાં લઈ વેપારીઓ કાચા માલની પડતર કિંમત નક્કી કરી પરદેશ મોકલે છે. અને તેમાંથી તેઓ પણ સારો લાભ ઉઠાવે છે. દુકામાં મોટા શહેરોમાં આ છ આઠ માસ કાચા માલની ખરીદી વગેરે કારણોને લીધે નાણાંબીડ રહે છે.

પછી જ્યારે ગામડાના લોકોને તેમના પાકના રૂપિયા મળવાથી જ્યારે તેઓ શહેરોમાં આવી કાપડ વગેરે માલ ખરીદ કરે છે ત્યારે થોડી નાણાની છૂટ થાય છે. તેજ રીતે પરદેશ મોકલેલા કાચા માલનાં નાણાં વેપારીઓને મળે છે ત્યારે તો નાણાની ઠીક છૂટ થાય છે. આથી વૈરાખથી દિવાળી સુધી નાણાની છૂટ રહે છે અને વ્યાજના દર ઘટી જાય છે.

આપણી સરકારી નીતિ

હિંદુસ્થાન કરોડોનો કાચો માલ ઈંગ્લાંડ વગેરે દેશાવર મોકલે છે છતાં તે હમેશાં ઘણું ભાગે ઈંગ્લાંડનો કરજદારજ રહ્યો છે. તેમની ચલણનીતિ, તેમની વિદ્યોટીની પ્રથા વગેરે ઘણા કારણો છે કે જેથી હિંદ હમેશાં ઈંગ્લાંડનું કરજદારજ રહેતું આવ્યું છે. અંગ્રેજ વેપારીઓ અને શાસકો કૂટ ચાણક્યનીતિમાં પાવરધા હોવાથી તેઓ આપણા ભલા ભોળા હિંદને અનેક રીતે હસતાં હસતાં નિયોવી લે છે !! ગમે તે કારણે હિંદ ‘કરજદાર’ બન્યું એટલે તેણે વ્યાજની ગંજવર રકમ દર વર્ષે ઈંગ્લાંડમાં ભરવી પડે છે. વળી અંગ્રેજ શાસકોએ આપણને સુલેહ શાંતિ આપી છે તેથી આપણે કરોડો રૂપિયા અહીંના ગવર્નર-વાઇસરોય વગેરે સરકારી નોકરોના પેન્શન માટે દર વર્ષે ત્યાં ભરવા પડે છે. વળી તેઓ આપણા હિંદનું ‘રક્ષણ’ કરે છે તેથી લશ્કરી ખર્ચના નિભાવ પેટે પણ અમુક સારી જેવી રકમ દર વર્ષે ત્યાં ભરવી પડે છે આમ અનેક કારણો માટે આપણે દર વર્ષે ઈંગ્લાંડને કરોડોની રકમ નૈવેદ્યમાં ધરવી પડે છે !! વળી દર વર્ષે ઘણી કંપનીઓને આવક વેરો, વધારાના નફાનો વેરો કે જે લગભગ કુલ નફાના અર્ધા ભાગ જેટલો થાય છે તેથી આપણી સરકાર વગર મુડી તથા વગર મહેનતે જે સિંહભાગ અથવા પૂર્વ જન્મના લેણીઆત રૂપે જે મીઠો ભાગ લે છે તે પણ નાણાભીડનું એક કારણ છે.

દેશમાં સંપ થાય, રાષ્ટ્રીય સરકાર સ્થપાય અને દેશનું રક્ષણ પણ આપણેજ કરીએ ત્યારેજ આ કરભારણ કાંઈક ઓછું થાય. ચાલુ વિગ્રહને અંતે જરૂર લગવાન હિંદને સારો સમય આપશે. પણ તેને માટે ભારતવાસીઓએ સંપ સાધવો જોઈએ. ઈંગ્લાંડની અને પરદેશની ચલણ નીતિ, તેમનું અર્થશાસ્ત્ર વગેરે જાણી લેવું જોઈએ, એટલુંજ નહિ પરંતુ આપણે સૌએ વિસમી સદીના શસ્ત્રાસ્ત્રની યુદ્ધ કળામાં પણ જાપાનની પેઠે પ્રવીણતા પ્રાપ્ત કરવી જોઈએ કે જેથી ભવિષ્યમાં આપણે પોતેજ આપણી માતૃભૂમિનું રક્ષણ કરી શકીએ.

સારા સમયનો લાભ

ઉપર જણાવ્યા પ્રમાણે બજારમાં હમેશાં નાણાંની ભરતી ઓટ થયાજ કરવાની તેથી સારા મેનેજિંગ એજન્ટોએ, અંગ્રેજી કહેવત મુજબ **Make hay while the Sun shines** અર્થાત 'સૂર્ય તપતો હોય ત્યારે ગંજી ખડકી લો.' સારા વખતમાં નફો થાય તેમાંથી સારો ભાગ હમેશાં પૂરોતમાં (Reserve fund) લઈ જવોજ; એટલુંજ નહિ પરંતુ ધંધો હમેશાં જીતો થતો જ જાય છે; તેથી તેની પણુ જોગવાઈ કરવી જોઈએ આથી ઘણી ખરી કાપડની મીલો તથા સંચાકામથી માલ બનાવનારી કંપનીઓ ધસારા ફંડ ખાતે તેમજ ડેડસ્ટોકની કીમત ઓછી થતી જાય છેતેથી તેની સામે પણુ અમુક રકમ લઈ જાય છે. વળી ક્યારેક ભાગીદારોને (Shareholders) સારું વ્યાજ (Dividend) આપી શકાય તેમ હોય અને ક્યારેક ઓછું પણુ આપવાનો સમય આવે ત્યારે તેવા કપરા સંજોગોમાં કામ લાગે તેવું, મેનેજિંગ એજન્ટો વ્યાજ એક સરખું આપી શકાય તેવું ફંડ પણુ કાઢે છે અને તેમાં પણુ (Dividend Equalisation Fund) પણુ દર વર્ષે અમુક રકમ નફામાંથી જમા કર્યા કરે છે. દરેક કંપનીના સરવૈયાં (Balance Sheet) જે વર્ષ આખરે બહાર પડે છે તેના ઉપરથી આ બધાં ખાતાંનો વેપારીઓને ખ્યાલ આવી શકશે. આપણે તે તે ખાતાંની ઉપયોગિતા અને મહત્તા ક્રમવાર સમજીએ.

સંચિત મુદી (Reserve Fund)

દરેક કંપનીની પ્રતિષ્ઠા તેની આ સંચિત મુદીના પ્રમાણથી અંકાય છે ખાસ કરીને વીમા કંપનીઓ અને બેન્કોમાં તો રીઝર્વ ફંડ ખાતે દર વર્ષે અમુક રકમ નફામાંથી લઈ જવાનો રિવાજ જ પડી ગયો છે. અને એક રીતે કહીએ તો બંધી લીમીટેડ કંપનીઓ કંઈ ને કંઈ રકમ નફામાંથી રીઝર્વ ફંડમાં લઈ જાય છે. અણુધાર્યા આસાધારણ સંજોગોમાં આ રકમ કામ આવે છે અને તેવા સંજોગોમાં કંપની એક-દમ બેસી ન જતા ટકી શકે તેથી દીર્ઘદ્રષ્ટિ વાપરી મેનેજિંગ એજન્ટો

હમેશાં દર વર્ષે નફામાંથી સારી રકમ રીઝર્વ ફંડ ખાતે લઈ જાય છે અને આ સંચિત મુડી પણ સારા લાભદાયક રોકાણોમાં (Investment) રોકે છે કે જોથી તે વધતીજ જાય છે. રીઝર્વ ફંડ દ્વારા ભાગીદારોનું સર્વોત્તમ હિત સચવાય છે એટલું નહિ પરંતુ તે કંપનીને દીર્ઘાયુ કરવામાં યે સારો ફાળો આપે છે.

ઘસારા ફંડ

‘જન્ય’ તે જન્યજ’ જન્મે તેનો નાશ વહેલો મોડો થાયજ છે એ અનાદિનો સૃષ્ટિક્રમ છે; એ ન્યાયે કંપનીઓની મશીનરી, તેમનો ડેડસ્ટોક મકાનો વગેરે જીનાં થતાં જ જાય છે અને એ રીતે ઘસારાં અને તેમની મરામત વગેરે કરવા છતાં પણ ઘસારાનું નુકશાન તો લાગ્યાજ કરવાનું એટલે દરેક કંપનીના સાવધાન મેનેજીંગ એજન્ટો નફામાંથી અમુક રકમ દર વર્ષે ઘસારા ફંડ ખાતે લઈ જાય છે. આથી પરિણામ એ આવે છે કે કંપની ખીણ કાઢ પણ મુડી ઉભા કર્યા વિના પણ નવું સંચાકામ વગેરે આ ફંડમાંથી વસાવી શકે છે.

એક સરખું વ્યાજ (Dividend)

આસમાની સુલતાની સૌને જોવીજ પડે છે. સારો નરસો સમય સૌને આવે છે. તેથી કંપનીને પણ ક્યારેક ઓછી કમાણીનો પ્રસંગ આવે છે તે વખતે પણ ભાગીદારોને એક સરખું વ્યાજ મળ્યા કરે તેટલા માટે મેનેજીંગ એજન્ટો નફામાંથી એક સરખું વ્યાજ આપવા માટેના ફંડમાં (Dividend equalisation fund) પણ દર વર્ષે નફામાંથી કંઈને કંઈ રકમ જમા કરતા જાય છે. ઘણા ભાગીદારો એ શેરમાં નાણાં રોકે છે તેનું કારણ એ છે કે તેઓ તેમાંથી આવતા વ્યાજમાંથી પોતાનો કેટલોક ખર્ચ કાઢવા ઇચ્છે છે. આથી કંપનીના અસ્તિત્વમાં સાચા કારણભૂત આ ભાગીદારોને એક સરખું વ્યાજ મળ્યાજ કરે એ જોવાની મેનેજીંગ એજન્ટની ફરજ છે અને તે ફરજ તે જોટલે અંશે યજનવે તેટલે અંશે તેની કારોબારી કુનેહ પૂરવાર થાય છે.

આવક વેરો (Income Tax)

વળી કંપનીઓને સરકારને આવકવેરો વગેરે પણ ભરવાનો હોય છે. મ્યુનિસીપાલિટી વગેરે સંસ્થાને પાણી-વગેરેની સગવડ માટે પણ વેરો ભરવાનો હોય છે તેથી આ બધા કરવેરો માટે પણ મેનેજિંગ એજન્ટોએ જોગવાઈ કરવાની હોય છે. ધીરે ધીરે કંપનીઓ ઉપર વધારાના નફાનો કર (Excess Profits Tax) અને 'સુપર ટેક્સ' વગેરે કેટલાક કર ભારો વધતા ગયા છે તે એટલે સુધી કે કંપનીનો લગભગ અર્ધો જેટલો નફો સરકાર સફાઈથી સેરવી લેશે !! વગર મુડીએ વગર ચિંતાએ અને વગર મહેનતે બારોબાર આવો મોટો મીઠો ભાગ હજમ કરનાર સરકારનો વૈશ્વાનર કેવો વિરાટ હશે તેની કલ્પના આ ઉપરથી સહેજે આવી શકશે !!

સરકારમાં રજીસ્ટર કરવાથી કંપનીઓને હિસાબ તેમના કંપનીના કાયદા પ્રમાણેજ રાખવાના હોય છે અને તદનુસાર નફો જે કંઈ થાય છે તે બધું ખુલ્લુંજ હોય છે. આથી મને કમને કંપનીઓને સરકારને ચરણે આ પ્રકારની પૂજા ધરવીજ પડે છે.

દ્રવ્યની ત્રણ ગતિ:—'દાન, ભોગ અને નાશ'

શાસ્ત્રકારોએ દ્રવ્યની ત્રણ ગતિ વર્ણવી છે. જેઓ પ્રમાણિક પણ પ્રભુનો ડર રાખી મહેનત કરી પૈસા મેળવે છે, તે હમેશા પ્રભુને નામે દશમો ભાગ ધર્માદામાં કાઢ્યાજ કરે છે, અને એ રીતે દ્રવ્યની શુદ્ધિ કરી તેનો ધર્માનુસાર વિહિત ભોગમાં ઉપયોગ કરે છે તેથી તેને આ લોક પરલોક બન્નેમાં સુખજ મળે છે. આથી 'દાન' એ દ્રવ્યનો સર્વોત્તમ ઉપયોગ છે. કંપનીઓના સંચાલકોએ સમજવું જોઈએ કે, મધમાખીઓ રસસંચય કરી જે મધપુડો તૈયાર કરે છે તે કોઈ પારધી આવીને લઈ જાય તો 'કેટલું ખોટું' કહેવાય, તેમ તેમના નફાનો મોટો ભાગ જેમના પરસેવાથી પેદા થયો હોય તેનેજ—નોકરો મજૂરો કામદારો અને ભાગીદારો વગેરેને—જો નથી આપવામાં આવતો તો પછી તે આજના

જમાના પ્રમાણે તે કરવેરામાં જ ઊડી જાય છે. માટે સમજી સંચાલ-
કાએ પોતાના મજૂરો તેમજ કામદાર વગેરે ભાઈઓને જેટલું આપી
શકાય તેટલું આપી છુટવું અને તેમના દિત માટે કળવણીની સંસ્થા,
દવાખાના કાઢવાં. તેમને માટે પ્રોવીડન ફંડ વગેરેની યોજના કરવી.
બોનસ વગેરે મોકળે મને આપવાં તેમાંજ કંપનીનું ભલું છે.


દ્રવ્યની ખીજી ગતિ ભોગની છે. વૈભવીવૃત્તિવાળા એક આરામ
માં પૈસો વેડી નાખે છે અને કંજુસના દ્રવ્યની ત્રીજી ગતિ જે 'નાશ'
છે તે નાશ થાય છે. કંજુસ સૌથી વિશેષ દયાપાત્ર છે બહુ ધિક્કાર
પાત્ર છે, કેમકે તે પોતે ભોગવતો નથી, ખીજને હરીને કંઈ આપતો
ય નથી, નથી કાંઈ સારાં સંખાવતી કામો પાળુ. કરતો, પછી તો તેનો
પૈસો નાશજ પામે તેમાં શી નવાઈજ !! ભલા થઈને કાંઈ કંજુસ
થશે નહિ.

પરી રીતે જોઈએ તો બધું પ્રભુનુંજ છે. પ્રભુએજ આ બધું
બનાવ્યું છે માટે પ્રભુનેજ બધું સમર્પણ કરવું. લક્ષ્મી ચંચળ છે.
જગત પણ ચંચળ છે અને જીંદગીમાં સારો ધંધો કે સારી સત્તા
મળવી તે પ્રભુની કૃપાનુંજ પરિણામ છે. આવા વખતે જે પૈસો પ્રભુ-
પાથી મળ્યો હોય તેનો સદુપયોગ કરી, તેમાંથી પરમાર્થનાં સારાં સંખા-
વતી કામો કરી 'નામ' રાખી જવું એજ મનુષ્ય જીવનનું ફળ છે.

॥ इत्योम् शान्तिः ॥

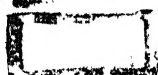


વ્યાપારીઓ, ધંધાદારીઓ નાણાં મેળવવાની ઇચ્છા રાખનારાઓ
તથા જેમને ઉદ્યમ-ઉદ્યોગ કરવો છે તેવાઓને માટે અગત્યનું પ્રકાશન



- ઈન્કમટેક્સનો નવો કાયદો
- બંધારણના નકાપરનો કર
- ખેડીંગ હંડીયામણ
- આયાનનીકાસ વ્યાપાર
- સ્વદેશી વ્યાપારના બજારો
- ગ્રોઈન્ગ સ્ટોક કંપનીઓ
- તેનું બંધારણને વિકાસ
- ભાગીદારી પેઠી તેના કાયદા
- ગુજરાતની પેદાશ
- વ્યાપારી ઈતીહાસ
- હુન્નર ઉદ્યોગ વિકાસ
- ઉદ્યોગો અને મીલો
- વિ.વિ. પુષ્કળ માહિતી.

ક્રીડા મિત્ર શ્રી. ૧૬-૦-૦ વી. પી. અર્થ ૦-૧૨-૦. તુર્તજ મંગાવી લ્યો.

 એન. એમ ઠક્કરની કંપની

બુકસેલર્સ - પબ્લીશર્સ.

૧૪૦, પ્રીન્સેસ સ્ટ્રીટ, મુંબઈ. ૨.

નવાં પુસ્તકો

આત્રપાલી ભા. ૧-૨	૬-૦-૦
સંસ્કારલક્ષ્મી	૬-૧૨-૦
ધરનીરાણી	૬-૧૨-૦
જીવન સખી	૪-૪-૦
ભાતભાતનું જરનકામ	૧-૦-૦
વનિતા વિનોદ	૩-૮-૦
વ્રતોત્સવ	૩-૧૨-૦
ભમડું જીવનને કાર્યક્ષેત્ર	૧-૧૨-૦
નાનાકુડનવીસ	૧-૦-૦
મોક્ષદા	૩-૦-૦
એને ચરણે	૧-૪-૦
રતની ને બીજી વાનો	૧-૪-૦
પ્રભાનો ભાઈ	૩-૦-૦
માનવ હૈયા	૧-૮-૦
ચતુર બીરબસ	૧-૪-૦
બીરબસ બુધ્ધિ	૧-૪-૦
હાજરબગવાળી બીરબસ	૧-૪-૦
માઈ ભવિષ્ય ભા. ૧-૨	૮-૮-૦
ભવિષ્યવાણી	૧-૧૨-૦
ભાગ્યોદયવાને ગ્યાપારી ભવિષ્ય	૫-૦-૦
એક કદમ આગે	૩-૦-૦
લગ્નનો આનંદ	૩-૧૨-૦
વાસ્ત્યાયન કામસૂત્ર	૧-૧૨-૦





સંસ્કારી કુટુંબો મારેનાં ગૃહ ઉપયોગી ગ્રંથરત્નો

જા રકા ર લ રમી
 ય ર ની રા હી
 ગૃ હિ હી મી ગ
 છ વ ન સ ખી
 માંધીછ નાં છવનપ્રસંગે

જુ રિધ વિ જા ન
 ભ ગ વા ન જુ લ
 વિ ક મ ની વા તો
 જુ રિધ ધન બી રખલ
 ભારતગતની કસ્તુરખા

